

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN
PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

DEA SARAH SATI HANA'AN
NIM 52154105

Program Studi

Akuntansi Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN
PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mempereoleh Gelar Sarjana (S1)
Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam
Sumatera Utara

Oleh :

DEA SARAH SATI HANA'AN
NIM 52154105

Program Studi

Akuntansi Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dea Sarah Sati Hana'an
NIM : 52154105
Tempat Tgl. Lahir : Medan, 30 Desember 1997
Alamat : Jl. Gaharu Gg. Amat Lama No. 7 Medan,
Sumatera Utara
Alamat Sekarang : Jl. Gaharu Gg. Amat Lama No. 7 Medan,
Sumatera Utara

Menyatakan bahwa **Skripsi** yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Ekonomi Islam fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, dengan judul :**“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN”** adalah hasil karya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Selanjutnya apabila dikemudian hari ada **klaim** dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, tetapi menjadi tanggung jawab sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun

Medan, 29 Oktober 2019

Pembuat Pernyataan

Dea Sarah Sati Hana'an
NIM: 52154105

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN
PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA
III (PERSERO) MEDAN**

Oleh:

Dea Sarah Sati Hana'an

NIM: 52154105

Dapat Disetujui Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Akuntansi (S. Akun) Pada Program Studi Akuntansi Syariah

Medan, 28 Oktober 2019

Pembimbing I :

Pembimbing II :

Dr. Yenni Samri Julianti Nst, M.A
NIP. 197907012009122003

Kamila, S.E, Ak, M.Si
NIP. 197910232008012014

Mengetahui, Ketua Jurusan

Akuntansi Syariah

Hendra Harmain, M. Pd
NIP. 197305101998031003

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul: **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN.”** An. Dea Sarah Sati Hana'an, NIM 52154105 Program Studi Akuntansi Syariah telah di munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, pada tanggal 6 November 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun) pada program Akuntansi Syariah.

Medan, 13 November 2019
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Akuntansi Syariah
UIN-SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Aliyuddin Abdul Rasvid, Lc, M.A
NIP. 19650628 200302 1001

Kamila, S.E, Ak, M.Si
NIP. 19791023 200801 2014

Anggota

1. Dr. Yenni Samri Juliati Nst, M.A
NIP. 19790701 200912 2003

2. Kamila, S.E, Ak, M.Si
NIP. 19791023 200801 2014

3. Hendra Harmain, S.E, M.Pd
NIP. 19730510 199803 1003

4. Imsar, M.Si
NIP. 19870303 201503 1004

Mengetahui,
Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan

Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 19760507 200604 1002

ABSTRAK

Dea Sarah Sati Hana'an (2019).NIM 52154105. Dengan judul penelitian **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.**Dibawah bimbingan Ibu **Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, MA** sebagai Pembimbing Skripsi I dan Ibu **Kamila, SE, Ak, M.Si** sebagai Pembimbing Skripsi II

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang. Secara umum, efektivitas pengendalian piutang dapat dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal. Namun demikian, masih banyak faktor-faktor lain yang tidak kalah penting menjadi sorotan dalam melakukan efektivitas pengendalian piutang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan komersil bagian sub penjualan dan bagian akuntansi urusan konsolidasi dan urusan verifikasi dengan sampel sebanyak 36 orang dengan menggunakan sampel jenuh. Teknik pengumpulan data penelitian ini dengan angket/kuesioner yang diuji validitas dan realibilitas. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji t, uji F dan koefisien determinasi. Hasil uji t menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan dengan $t_{hitung} (0,738) < (1,692)$. Pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan karena nilai t_{hitung} sebesar $(4,390) > (1,692)$. Serta ada pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan dengan $F_{hitung} (9,953) > (3,28) F_{tabel}$. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,376 atau 37,6%. Hal ini berarti sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang 37,6% sisanya 62,4% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti seperti prosedur penjualan, pengendalian umum, sumber daya manusia perusahaan maupun tingkat keuntungan atau laba, dll.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal, Efektifitas Pengendalian Piutang.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobilalamin saya ucapkan kepada Allah SWT *Rabbul Izzati* yang telah mengatur roda kehidupan dan porosnya dengan keteraturan, dan hanya kepada-Nya lah kita menundukkan hati dengan mengokohkan keimanan dalam keridhoan-Nya, karena berkat Rahmat dan Rahim-Nya pula “Skripsi Ekonomi Islam” yang berjudul **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN”** ini dapat terselesaikan dengan baik.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita rosulullah Muhammad SAW. karena atas perjuangan beliau kita dapat menjalankan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan pada iman dan islam.

Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan beriring doa kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran penulisan ini secara khusus penulis sampaikan terimakasih kepada:

1. Teristimewah untuk ayahanda dan ibunda tercinta yang tiada henti-hentinya memberi dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada penulis dan adik-adik saya yang selalu mendukung penulis. Dengan do'a restu yang tercurahkan setiap waktu sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis, kiranya Allah SWT membalas jasa-jasanya dengan segala keberkahan.
2. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Hendra Harmain, SE.M.Pd., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

5. Ibu Dr. Yenni Samri Julianti Nst, M.A selaku pembimbing I, yang telah mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar juga dengan penuh kesabaran sehingga meluangkan waktu bapak untuk penulis.
6. Ibu Kamila, S.E, Ak, M.Si, selaku pembimbing II yang turut serta membantu dan memberikan kelancaran atau solusi dalam masa bimbingan.
7. Seluruh keluarga besar penulis terutama Kak Ami, Kak Dian dan kakak sepupu penulis lainnya yang selalu memberi motivasi kepada penulis.
8. Para pimpinan dan pelaksana yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran untuk melaksanakan riset di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan untuk memperoleh data yang sangat dibutuhkan.
9. Seluruh teman-teman Aks-A yang begitu banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Dan teruntuk Kak Lia Rahmi yang turut memberikan saran dan motivasinya terhadap penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan penulis mengucapkan kepada semua pihak yang telah banyak membantu, oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak untuk kesempurnaan guna di masa yang akan datang.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Medan, 28 Oktober 2019

Dea Sarah Sati Hana'an

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
BAB II KAJIAN TEORITIS	
A. Tinjauan Pustaka	8
1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	8
a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	8
b. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi	11
c. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	12
d. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi	13
e. Pengertian Penjualan.....	14
f. Jenis-Jenis Penjualan.....	15
g. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	16
h. Tujuan Penjualan.....	17
i. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
j. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
k. Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	19

2. Pengendalian Internal	20
a. Pengertian Pengendalian Internal.....	20
b. Tujuan Pengendalian Internal	20
c. Indikator Pengendalian Internal	21
3. Efektivitas Pengendalian Piutang.....	23
a. Pengertian Efektivitas	23
b. Aspek-Aspek Efektivitas.....	25
c. Pengertian Piutang	10
d. Klasifikasi Piutang	27
e. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang	28
f. Pengendalian Piutang.....	30
g. Efektivitas Pengendalian Piutang.....	31
h. Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang	32
B. Kajian Terdahulu	34
C. Kerangka Teoritis	38
D. Hipotesis.....	39

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian.....	41
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
C. Populasi dan Sampel.....	41
D. Jenis dan Sumber Data	42
E. Teknik Pengumpulan Data	43
F. Definisi Operasional.....	43
G. Teknik Analisis Data	45
1. Uji Kualitas Data.....	46
a. Uji Validitas.....	47
b. Uji Reliabilitas.....	47
2. Uji Asumsi Klasik	47
a. Uji Normalitas.....	47
b. Uji Multikolinearitas.....	48
c. Uji Heteroskedastisitas	48

3. Analisis Regresi Berganda	48
4. Pengujian Hipotesa.....	45
a. Uji F.....	49
b. Uji Parsial (Uji T).....	49
c. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	50

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	51
1. Sejarah Perusahaan.....	51
2. Profil Perusahaan.....	52
3. Tata Nilai Perusahaan.....	53
4. Tujuan, Visi, dan Misi Perusahaan.....	54
a. Tujuan Perusahaan	54
b. Visi Perusahaan	55
c. Misi Perusahaan.....	55
5. Logo dan Makna.....	56
6. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas	57
a. Struktur Organisasi	57
b. Job Description dan Job specification	60
B. Hasil Penelitian.....	63
1. Deskripsi Hasil Penelitian	63
a. Karakteristik Responden.....	64
b. Deskriptif Variabel Penelitian	66
2. Uji Persyaratan Analisis	72
a. Hasil Validitas Instrument	72
b. Uji Reliabilitas.....	74
3. Uji Asumsi Klasik	75
a. Uji Normalitas.....	75
b. Uji Multikolinearitas.....	77
c. Uji Heteroskedastisitas	78
4. Analisis Regresi Berganda	80
5. Uji Hipotesis.....	81

a. Uji Signifikan Parsial (Uji T).....	81
b. Uji Signifikan Simultan (Uji F)	83
c. UjiKoefisien Determinasi (Uji R^2)	84
C. Pembahasan Hasil Penelitian	84
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	87
B. Saran-Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	92
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	119

DAFTAR TABEL

Tabel

1	Posisi Piutang PT. Perkebunan Nusantara III	5
2	Penelitian Terdahulu	35
3	Populasi	42
4	Definisi Operasional Variabel.....	44
5	Skor Skala Likert.....	45
6	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	64
7	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	65
8	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	65
9	Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	66
10	Hasil Angket Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	67
11	Hasil Angket Pengendalian Internal.....	68
12	Hasil Angket Efektivitas Pengendalian Piutang	71
13	Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	72
14	Uji Validitas Pengendalian Internal	73
15	Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang	74
16	Hasil Uji Realibilitas	75
17	Hasil pengujian One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	76
18	Hasil Uji Multikolinearitas.....	78
19	Hasil Uji Heteroskedastisitas	79
20	Hasil Uji Analisis Regresi Berganda.....	80
21	Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	81
22	Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)	83
23	Hasil Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1	Kerang Pemikiran.....	39
2	Logo Perusahaan	56
3	Struktur Organisasi.....	58
4	Hasil Pengujian Normal Probability-Plot.....	76
5	Histogram Display Normal Curve	77
6	Hasil Uji Heteroskedastisitas	79

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham.¹ Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang.

Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk perusahaan guna mencapai tujuannya tersebut. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Sistem informasi berbasis komputer merupakan sekelompok perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat. Salah satu jenis sistem informasi berbasis komputer adalah sistem informasi akuntansi dimana dirancang untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi.² Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk

¹Musthafa, *Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset 2017), h. 5

²*Ibid*, h. 2

menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.³ Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat. Suatu sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik sudah tentu dapat menghasilkan informasi yang kebenarannya dapat dipercaya dan berguna dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aspek perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamanan terhadap aktiva milik perusahaan.

Selain itu sistem informasi akuntansi juga bisa diartikan sebagai sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi. Informasi-informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi antara lain meliputi informasi mengenai order penjualan, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian.⁴ Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.⁵ Selain itu dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan.

³Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 3

⁴ TMbooks, *Sistem Informasi Akuntansi-Konsep dan Penerapan*, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2015), h.2

⁵Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed. 4, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 455

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan secara kredit merupakan hal yang lazim terjadi, namun seringkali jumlah piutang yang terjadi tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.⁶

Sistem akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Tujuan dari sistem informasi akuntansi itu sendiri adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian putang.

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah. Pengendalian intern sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan. Dimana pengendalian intern meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi.⁷ Pengendalian intern terhadap piutang usaha sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan.

⁶*Ibid*, h. 210

⁷Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, ed. 2, (Malang : Aditya Media Publishing, 2016), h. 12

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

PT. Perkebunan Nusantara III disingkat PTPN III (Persero), merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan, dan pemasaran hasil perkebunan. Sumber penjualan atau pendapatan PTPN III (Persero) Medan dari usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan karet. Produk utama perseroan adalah minyak sawit (CPO) dan inti sawit (krenel) dan produk hilir karet minyak sawit (CPO) dan inti sawit (krenel) dan produk hilir karet.

Aktivitas operasional dan transaksi yang terjadi sehari-haripun menjadi beragam. Meningkatnya penjualan perusahaan diperlukannya pengendalian piutang yang memiliki peran penting terhadap penjualan agar penjualan yang terjadi sesuai dengan prosedur dan mampu menghasilkan profitabilitas yang maksimum bagi perusahaan.

Adapun salah satu permasalahan yang dihadapi perusahaan dimana jumlah piutang yang tak tertagih semakin meningkat setiap tahun. Pada tahun 2015 terjadi peningkatan ke tahun 2016 sedangkan piutang tidak terjadi peningkatan pada tahun 2016 ke tahun 2017. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih tersebut perlu diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, perlu untuk meningkatkan system informasi akuntansi penjualan untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang perusahaan. Selain itu peningkatan jumlah piutang yang tak tertagih mengindikasikan bahwa kurangnya pengendalian internal. Karena pengendalian internal merupakan sistem yang preventif terhadap piutang dengan maksud melindungi aktiva agar tidak terjadinya kecurangan di perusahaan.

Berikut tabel yang menunjukkan posisi piutang dalam perusahaan :

Tabel 1.1
Posisi Piutang PT Perkebunan Nusantara III
Untuk Piutang 2015 sampai 2017

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir	Jumlah Pendapatan
2015	320.838.703	119.132.581	5.363.366.034.203
2016	119.132.581	132.337.115	5.847.818.785.012
2017	132.337.115	132.337.115	6.002.370.863.637

Sumber: PT Perkebunan Nusantara III

Dari uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana sebenarnya PT. Perkebunan Nusantara III Medan melakukan pemanfaatan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, untuk maksud tersebut penulis membuat penelitian atau skripsi dengan judul “**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan**”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian sebagai berikut :

1. Piutang mengalami kenaikan setiap tahunnya.
2. Masih terdapatnya permasalahan pada sistem informasi akuntansi penjualan.
3. Lemahnya sistem informasi akuntansi penjualan dalam mengendalikan piutang.
4. Adapun permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya pengendalian internal.

C. Batasan Masalah

Guna untuk menghindari kesalahpahaman sehingga menimbulkan penafsiran yang berbeda-beda yang akan mengakibatkan penyimpangan judul diatas. Berdasarkan latar belakang diatas serta guna mempermudah masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini yaitu: sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal dan efektivitas pengendalian piutang

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan?
2. Apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan?
3. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.
3. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh secara simultan terhadap efektivitas

pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan

Manfaatdari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat berguna untuk:

1. PT.Perkebunan III (Persero) Medan, diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengefektifkan pengendalian piutang perusahaan.
2. Bagi Akademis, khususnya dilingkungan perguruan tinggi, penulis berharap agar penelitian yang serba terbatas ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.
3. Bagi Teoritis, dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian piutang yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan serta mewujudkan skripsi sebagai salah satu syarat menempuh ujian sarjana Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bagi Pihak Lain, dapat digunakan sebagai bahan referensi dan diharapkan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk menambah, wawasan, pengetahuan, dan pemahaman.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Pustaka

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem memiliki arti suatu kesatuan kompoen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Sistem merupakan suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi satu sama lain. Sebuah sistem harus memiliki dua kegiatan yaitu adanya masukan (*input*) dan adanya kegiatan operasional.⁸ Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu⁹. Jadi pada dasarnya suatu sistem adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.¹⁰

Akuntansi adalah identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, penggolongan, pengihktisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.¹¹ Akuntansi sendiri juga merupakan suatu sistem informasi, yang artinya sistem yang biasanya dipakai untuk menyediakan informasi keuangan yang diinginkan.¹²

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi juga merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi

⁸Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia 2011), h. 3

⁹Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Malang: Aditya Media Publishing, 2016), h. 2

¹⁰Ariawan, *Sistem Informasi Manajemen*, (Gorontalo: Fekon UNISAN, 2010), h. 1

¹¹Saparuddin Siregar, Nurlaila dkk, *Akuntansi Syariah*, (Medan: Madenatera 2016), h. 12

¹²Elizabeth Lucky Maretha, *et. al.*, *Akuntansi Dasar 1*, (Jakarta: PT Grasindo, 2007),

yang yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.¹³

Sedangkan sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.¹⁴ Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat.¹⁵

Sistem informasi akuntansi banyak membawa perubahan dalam organisasi dan proses bisnis, dimana yang mulanya diolah secara manual atau tradisional oleh tangan manusia seperti yang diterapkan pada zaman Rasulullah SAW yang termuat dalam firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah/2:282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَخْسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ
.....^ط

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengdiktakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya,...”¹⁶

¹³ Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bandung: Lingga Jaya, 2013) h. 11

¹⁴ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed.4, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 3

¹⁵ *Ibid*, h. 3

¹⁶ Al Quran Al-Karim dan Terjemahnya. (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro 2015)

Sebagian ulama mengatakan ayat yang paling besar diharapkan dalam al-qur'an adalah ayat-ayat yang membahas perkara hutang piutang, karena di dalamnya Allah membahas cara-cara yang menjamin terjaganya hutang itu dari ketidak pastian, walaupun jumlah hutang itu sedikit, mereka mengatakan : dan dengan ayat ini harta kaum muslimin akan terjaga, hal ini merupakan maslahat yang sangat besar bagi umat islam. Berikut adalah tafsir dari ayat diatas :

1) (وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ) mengenai ayat tersebut Imam

Jalaluddin Al Mahalli dan Jalaluddin As-Sayuti berpendapat bahwa hendaklah ada seorang pencatat yang berlaku adil maksudnya benar tanpa menambah atau mengurangi jumlah utang atau jumlah temponya. Penulis tidak boleh keberatan jika ada orang yang meminta bantuannya, karena kemampuan mencatat adalah karunia allah yang diberikan kepadanya, maka ia tidak boleh kikir terhadap ilmunya.

2) Menurut Ibnu Katsir QS. Al Baqarah ayat (282) di atas menjelaskan bahwa apabila melakukan mua'malah supaya ditulis untuk dapat terjaga terhadap apa yang disepakati serta menjadi kekuatan hukum bagi saksi. Kemudian mengenai (وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا)

(عَلَّمَهُ اللَّهُ) Ibnu Katsir menjelaskan, orang yang ahli dalam ilmu penulisan tidak boleh menolak jika ada masyarakat yang meminta bantuan dan dilarang menyusahkan mereka. Ibnu Katsir menambahkan, orang yang memiliki hajat terhadap sesuatu yang hendak ditulis dapat mendiktekan kepada orang yang menulis dan penulis wajib menulis dengan jujur tanpa melebihi dan mengurangi redaksionalnya sedikitpun.¹⁷

Penggalan ayat tersebut mengisyaratkan bahwa akuntansi telah diterapkan sejak dulu yakni pada zaman Rasulullah SAW dimana ketika terjadi muamalah tidak secara tunai maka diwajibkan untuk menulisnya, hal ini yang menjadi tahap awal dalam akuntansi yaitu pencatatan. Disamping itu dalam surah tersebut menganjurkan kita untuk mrnghadirkan saksi agar terbangun rasa

¹⁷Abdullah, *Tafsir Ibnu Katsir, Jilid I*, (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2004), h.563

percaya dan terwujudnya kehati-hatian dalam bisnis atau transaksi muamalah.¹⁸ Namun seiring perkembangan zaman, dengan adanya teknologi yang semakin canggih di tambah dengan transaksi yang beragam kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan bantuan teknologi.

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Sistem informasi akuntansi tersebut dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan operasional sehari-hari untuk mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba dalam jangka waktu tertentu. Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan memakai sistem informasi akuntansi penjualan yaitu SAP atau System Application and Product in data processing.

Suatu sistem tentunya berkaitan dengan prosedur, prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.¹⁹ Prosedur adalah suatu urutan pekerjaan klerikal (clerical) yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.²⁰ Yang termasuk dalam kegiatan klerikal yaitu menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindahkan dan membandingkan.

Dengan demikian, sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan dalam bentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya. Disamping itu sistem informasi akuntansi juga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

¹⁸ Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*, (Medan : Febi Press-UINSU, 2016), h.225

¹⁹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed.4, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), h. 5

²⁰ Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Malang: Aditya Media Publishing, 2016), h. 2

b. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Dalam suatu perusahaan sistem informasi akuntansi dapat memenuhi fungsi pentingnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Menghimpun dan merekam semua data kegiatan bisnis organisasi secara efisien dan efektif, serta sumber daya yang berpengaruh dan pihak-pihak yang terlibat dalam aktivitas tersebut.
- 2) Menangkap data transaksi pada dokumen-dokumen sumber.
- 3) Membuat dan mencatat data transaksi kedalam jurnal-jurnal secara kronologis sesuai dengan yang terjadi. Tujuannya agar pihak manajemen, karyawan dan pihak eksternal dapat meninjau kembali hal-hal yang terjadi.
- 4) Mengubah rangkaian data menjadi informasi (dalam sistem yang manual, informasi ini disediakan dalam bentuk dua kategori laporan utama yaitu laporan keuangan dan laporan majerial). Hal ini merupakan fungsi utama sistem informasi akuntansi karena informasi (data) ini lah yang dibutuhkan baik pihak internal dan eksternal perusahaan.
- 5) Sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai penyedia informasi untuk pengendalian. Perusahaan seringkali rentan dengan terjadinya kecurangan. Informasi pada sistem informasi akuntansi yang handal dan dapat dipercaya dapat membantu memastikan bahwa sejumlah aktivitas bisnis yang dilakukan efisien dan sesuai dengan tujuan manajemen dan dapat mengamankan kekayaan perusahaan, termasuk untuk memastikan data tersebut tersedia apabila dibutuhkan.²¹

c. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Terdapat tiga tujuan sistem informasi akuntansi pada perusahaan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Keberadaan sistem informasi membantu ketersediaan informasi yang dibutuhkan oleh pihak eksternal sehingga melalui laporan keuangan dan laporan yang diminta lainnya, demikian pula ketersediaan

²¹Sandi Ma'aruf, "Pengertian dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Lengkap", [Http://www.akuntansilengkap.com](http://www.akuntansilengkap.com). Diunduh Pada Tanggal 11 Agustus 2019

laporan internal yang dibutuhkan oleh seluruh jajaran dalam bentuk laporan pertanggungjawaban pengelolaan perusahaan.

2) Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen. Sistem informasi menyediakan informasi guna mendukung setiap keputusan yang diambil oleh pimpinan sesuai dengan pertanggungjawaban yang ditetapkan.

3) Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari. Sistem informasi menyediakan informasi bagi setiap satuan tugas dalam berbagai level manajemen, sehingga mereka dapat lebih produktif²²

d. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Sebagai bagian dari sebuah sistem, akuntansi terdiri dari berbagai unsur-unsur. Keberadaan semua unsur dalam sebuah sistem adalah sangat penting. Berikut unsur-unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari:

1) Formulir atau Dokumen

Merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang pertama, karena dalam pelaksanaan transaksi ekonomi didalam sebuah perusahaan dibutuhkan suatu bukti atau dokumen (tertulis ataupun bentuk elektronik) sumber untuk dapat diproses secara akuntansi, menjadi sebuah laporan. Contoh formulir: dapat berupa bukti dasar, seperti nota, kwitansi, bukti kas keluar, bukti kas masuk, memo, dan formulir dapat juga berupa sabagai alat bantu dalam mengerjakan proses akuntansi, seperti: kolom jurnal umum, kolom jurnal khusus, kolom buku besar dan buku besar pembantu, kolom kertas kerja, dan masih banyak lagi.

2) Catatan atau Jurnal

Catatan atau jurnal sebagai proses pencatatan. Pada sistem informasi akuntansi untuk memudahkan posting ke buku besar khususnya buku besar transaksi terlebih dahulu dicatat kedalam jurnal. Pada sistem informasi akuntansi manual transaksi yang sering terjadi

²²Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia 2011), h. 3

dapat disediakan jurnal khusus disamping jurnal umum. Karena dalam perancangan jurnal sebaiknya setiap transaksi sejenis disediakan jurnal khusus sendiri, maka jurnal khusus yang diperlukan akan sangat tergantung pada kebutuhan perusahaan yang bersangkutan. Sedangkan pada sistem informasi akuntansi berbasis komputer jurnal khusus dan buku besar pembantu bisa diwujudkan dalam bentuk modul-modul, sehingga ada modul piutang usaha, hutang usaha, dan sebagainya. Masing-masing modul dapat terintegrasi dengan general buku besar dan dapat pula terpisah.

3) Pembukuan

Pembukuan atau proses posting dalam buku besar. Buku besar terdiri dari buku besar dan buku besar pembantu. Karena buku besar pembantu sering dibuat dalam bentuk lembaran terpisah maka buku besar pembantu ini sering pula disebut dengan kartu pembantu. Buku besar merupakan kumpulan dari akun-akun, sehingga buku besar merupakan kumpulan akun-akun umum dan buku besar pembantu merupakan kumpulan dari akun-akun pembantu.

4) Laporan

Laporan sebagai output sistem informasi akuntansi. Dalam proses penyelesaian laporan keuangan, data berisi dari klasifikasi jurnal pada akun-akun buku besar yang diproses dalam kertas kerja yang disesuaikan dengan ayat jurnal penyesuaian, dicari neraca saldo setelah disesuaikan sehingga pada akhirnya menghasilkan laporan laba rugi dan neraca. Sistem informasi akuntansi yang baik harus mampu menghasilkan laporan yang berisikan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan baik manajemen maupun pihak luar perusahaan.²³

²³Mirza Maulinahardi Ranatarisza, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*, (Malang: Tin UB PRESS, 2013), h. 9

e. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.²⁴ Penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.²⁵ Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar

Maka dari itu perusahaan harus memiliki perencanaan terhadap penjualan, dimana perencanaan penjualan adalah suatu rencana terhadap penjualan dengan berpedoman terhadap hasil penjualan yang telah tercapai pada masa lalu. Penyusunan rencana penjualan sangat membantu pemimpin dalam mengawasi jalannya sistem yang telah diterapkan perusahaan sehingga dapat melihat sampai sejauhmana hasil yang telah dicapai selama periode yang telah ditetapkan.

Sistem penjualan merupakan sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem penjualan yang berbeda-beda tergantung jenis usahanya.²⁶

f. Jenis-Jenis Penjualan

Terdapat jenis-jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat. Berikut adalah jenis-jenis penjualan tersebut :

- 1) *Trade selling*, dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besarmempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk-produk mereka.

²⁴Mulyadi,, *Sistem Akuntansi*, ed.4, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 6

²⁵Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*,(Jakarta : PT. Prenhallindo, 2002), h. 28

²⁶Nanda Rizky, “Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia” (Medan: Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, 2014), h. 12

- 2) *Missionary selling*, adalah usaha untuk meningkatkan penjualan denganmemborong pembeli untuk membeli barang- barang dari penyalurperusahaan.
- 3) *Technical selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan denganmemberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasayang dijual.
- 4) *New business selling*, usaha untuk membuka transaksi baru denganmengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini seringdigunakan oleh perusahaan asuransi.
- 5) *Responsive selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikanreaksi terhadap permintaan pembeli.²⁷

g. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktorfaktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan.

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga produk
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengharataran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

²⁷Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2000), h. 11

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasar
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c) Daya belinya
- d) Frekuensi pembeli
- e) Keinginan dan kebutuhan

3) Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

5) Faktor Lain

Faktor-faktor ini, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi

barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosilainnya.²⁸

h. Tujuan Penjualan

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
- 2) Mendapat laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan²⁹

i. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang dengan order yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembelitersebut. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua maksud tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

j. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan diatas adalah sebagai berikut :

- 1) Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

²⁸Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2000), h. 406

²⁹Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2000), h. 404

2) Fungsi Kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

3) Fungsi Gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Dalam penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.

5) Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

k. Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Terdapat beberapa indikator sistem informasi akuntansi penjualan. Berikut merupakan tiga indikator sistem informasi akuntansi penjualan yaitu:

1) Sumber Daya Manusia dan Alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengendalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapian bentuk organisasi.

2) Catatan

Data yang dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku besar, dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi, contoh: faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

3) Informasi atau laporan-laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan, dan sebagainya.

2. Pengendalian Internal

a. Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian (*control*) adalah mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau untuk meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi.³⁰ Pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi.³¹ Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah.

Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.³²

b. Tujuan Pengendalian Internal

Terdapat empat tujuan pengendalian internal yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pencatatan, pengolahan data dan penyajian informasi yang dapat dipercaya.

³⁰Raymond Mc Leod Jr, George P.Schell, *Sistem Informasi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 279

³¹Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, ed.1, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 70

³²Anastasia Diana, Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Andi Publisher, 2012) h.82

Pimpinan hendaklah memiliki informasi yang benar atau tepat dalam rangka melaksanakan kegiatannya. Mengingat bahwa berbagai jenis informasi dipergunakan untuk bahan mengambil keputusan sangat penting artinya, karena itu suatu mekanisme atau sistem yang dapat mendukung penyajian informasi yang akurat sangat diperlukan oleh pimpinan perusahaan.

2) Mengamankan aktiva perusahaan

Pengamanan atas berbagai harta benda, termasuk catatan pembukuan atau file atau database menjadi semakin penting dengan adanya komputer. Data atau informasi yang begitu banyaknya yang disimpan di dalam media computer seperti magnetic, tape, disket, USB, yang dapat rusak apabila tidak diperhatikan pengamanannya.

3) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional

Pengawasan dalam suatu organisasi merupakan alat untuk mencegah penyimpangan tujuan atau rencana organisasi, mencegah penghamburan usaha, menghindarkan pemborosan dalam setiap segi dunia usaha dan mengurangi setiap jenis penggunaan sumber-sumber yang ada secara tidak efisien.

4) Mendorong pelaksanaan kebijaksanaan dan peraturan hukum yang ada.

Pimpinan menyusun tata cara dan ketentuan yang dapat dipergunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem pengendalian internal berarti memberikan jaminan yang layak bahwa semuanya itu telah dilaksanakan oleh karyawan perusahaan.³³

c. Indikator Pengendalian Internal

Terdapat beberapa indikator pada pengendalian internal. Berikut merupakan indikator pengendalian internal yaitu:

³³ Sanyoto Gondodiyoto, *Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), h. 146

1) Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan lingkungan perusahaan yang mencakup sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada di organisasi tersebut. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap lingkungan pengendalian adalah filosofi manajemen (manajemen tunggal dalam persekutuan atau manajemen bersama dalam perseroan) dan gaya operasi manajemen, struktur organisasi, serta praktek kepersonaliaan. Lingkungan pengendalian ini amat penting karena menjadi dasar keefektifan unsur-unsur pengendalian intern yang lain.

Komponen ini meliputi sikap manajemen di semua tingkatan secara umum dan konsep kontrol secara khusus, hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas, dan kepentingan terhadap kesejahteraan sosial.

2) Penilaian Risiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang di hadapi oleh perusahaan. Suatu resiko yang telah diidentifikasi dapat dianalisa dan di evaluasi sehingga dapat diperkirakan intensitas dan tindakan yang dapat meminimalkannya.

3) Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian merupakan berbagai proses upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. Prosedur pengendalian meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a) Personil yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib;
- b) Pelimpahan tanggung jawab;
- c) Pemisahan tanggung jawab untuk kegiatan terkait;
- d) Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasional.

4) Informasi dan Komunikasi

Merupakan elemen-elemen yang penting dari pengendalian intern perusahaan. Informasi tentang lingkungan pengendalian, penilaian

resiko, prosedur pengendalian dan monitoring diperlukan oleh manajemen sebagai pedoman operasional dan menjamin ketaatan dengan pelaporan hukum dan peraturan-peraturanyang berlaku pada perusahaan.

5) Pemantauan

Pemantauan terhadap sistem pengendalian intern akan menentukan kekurangan serta meningkatkan efektifitas pengendalian. Pengendalian intern dapat di monitor dengan baik dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen. Usaha pemantauan yang terakhir dapat dilakukan dengan caramengamati perilaku karyawan atau tanda-tanda peringatan yang diberikanoleh sistem akuntansi.³⁴

3. Efektivitas Pengendalian Piutang

a. Pengertian Efektivitas

Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, dana, sarana, dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang dan jasa dengan mutu tertentu tepat pada waktunya.³⁵ **Efektivitas adalah** suatu keadaan yang menunjukkan seberapa jauh suatu target yang telah dicapai oleh manajemen seperti kualitas, kuantitas, dan waktu, dimana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Efektivitas juga merupakan suatu bentuk perbandingan antara pemanfaatan kemampuan saran perusahaan dengan waktu yang tercapai dalam usahanya untuk mendapatkan hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Maka dari itu efektivitas menjadi salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

Selain itu, efektivitas juga merupakan pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya merupakan sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Adapun ukuran efektivitas untuk suatu organisasi atau lembaga dapat dilihat dari beberapa kriteria berikut ini :

³⁴Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, (Yogyakarta : Pustaka Baru Press, 2015) h. 70

³⁵Sondang P. Siagian, *Efektivitas Kinerja Yang Baik Bagi Perusahaan*, (Bandung: Sinar Offset, 2000) h. 20

1) Input

Input adalah segala sesuatu yang masuk kedalam sistem. Input dapat diartikan sebagai dasar dari sesuatu yang akan diwujudkan atau dilaksanakan berdasarkan apa yang direncanakan yang berpengaruh pada hasil. Input yang ada dapat dilihat dari fasilitas fisik (sarana dan prasarana) yang dibutuhkan oleh instansi terkait seperti ruang server, material (bahan baku) berupa data-data yang diperlukan yang nantinya akan diolah menjadi sebuah informasi. Modal adalah faktor yang penting sebab tanpa modal sebuah program tidak akan terlaksana dengan baik. Peralatan dinilai sangat penting karena untuk memenuhi kebutuhan instansi terutama dalam memberikan informasi pelayanan perijinan.

2) Proses produksi

Proses produksi dapat dilihat dari adanya komunikasi sebagai suatu proses yang memfokuskan pada interaksi antara pemerintah dan masyarakat. Pengambilan keputusan merupakan salah satu proses produksi dalam memberikan informasi. Pengambilan keputusan merupakan pemilihan sasaran yang tepat dan mengidentifikasikan cara untuk mencapai tujuan

3) Hasil (*output*)

Hasil (*output*) adalah komponen sistem yang berupa berbagai macam bentuk keluaran yang dihasilkan oleh komponen pengolahan. Hasil berupa kuantitas atau bentuk fisik dari kerja kelompok atau organisasi. Hasil yang dimaksud dapat dilihat dari perbandingan antara masukan (*input*) dan keluaran (*output*), hasil dapat dilihat dari produk yang dihasilkan dan jasa yang dihasilkan berupa pelayanan prima yang diberikan oleh instansi terkait.

4) Produktivitas

Produktivitas adalah suatu ukuran atas penggunaan sumber daya dalam suatu organisasi yang biasanya dinyatakan sebagai rasio dari keluaran yang dicapai dengan sumber daya yang digunakan. Produktivitas dapat dilihat dari pendidikan dianggap penting karena

untuk membentuk dan mengembangkan sumber daya manusia dalam hal ini diperlukan suatu motivasi sebagai pendorong aktivitas untuk mencapai kebutuhan masyarakat dan dibutuhkan teknologi dan sarana produksi yang tepat dan maju sehingga dapat meningkatkan produktivitas.³⁶

b. Aspek-Aspek Efektivitas

Dibawah ini merupakan aspek-aspek dari efektivitas suatu program ialah sebagai berikut:

1) Aspek Peraturan dan Ketentuan

Peraturan dibuat untuk menjaga kelangsungan suatu kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Peraturan atau ketentuan merupakan ssesuatu yang harus dilaksanakan agar suatu kegiatan dianggap sudah berjalan secara efektif.

2) Aspek Fungsi atau Tugas

Individu atau organisasi dapat dianggap efektif jika dapat melakukan tugas dan fungsinya dengan baik sesuai dengan ketentuan. Oleh karena itu setiap individu dalam organisasi harus mengetahui tugas dan fungsinya sehingga dapat melaksanakannya.

3) Aspek Program atau Perencanaan

Program atau perencanaan adalah uatu kegiatan dapat dinilai efektif jika memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya program atau perencanaan, maka tujuan tidak dapat tercapai.

4) Aspek Kondisi Ideal atau Tujuan

Yang dimaksud dengan kondisi ideal atau tujuan adalah target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan dengan berorientasi pada hasil dan proses yang direncanakan.³⁷

³⁶Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, (Bandung : Mandar Maju, 2009) h.60

³⁷Muasaroh, Latifatul, *Aspek – Aspek Efektivita*, (Yogyakarta : Literatur Buku, 2010) h.13

c. Pengertian Piutang

Piutang timbul apabila perusahaan atau seseorang menjual barang atau jasa kepada perusahaan atau orang lain secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada sipembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.³⁸ Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatif pendek dimana pembayarannya telah sampai jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang.

Piutang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit.³⁹

Tujuan dari piutang yaitu untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan. Dengan meningkatnya penjualan kemungkinan besar laba akan meningkat pula.⁴⁰ Disamping itu mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan.

Dalam pandangan Islam, piutang secara hukum dapat didasarkan pada adanya perintah dan anjuran agama supaya manusia hidup dengan saling tolong-menolong serta saling bantu-membantu dalam lapangan kebajikan. Dalam Surat Al-Maidah ayat 2 Allah SWT berfirman :

..... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

³⁸Haryono. *Dasar-Dasar Akuntansi*, (Yogyakarta: Bagian Penerbit YKPN, 2011) h. 52.

³⁹Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Kelima, (Jakarta : Salemba Empat, 2009) h. 229

⁴⁰Kasmir. *Analisa Laporan Keuangan*, (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2015) h.293

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan dalam melaksanakan takwa, dan jangan kamu bertolong-tolongan dalam dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaNya”.⁴¹

Berdasarkan ayat diatas berikut adalah tafsir dari ayat tersebut :

1) (وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ)

mengenai ayat tersebut Ibnu Katsir menjelaskan Allah Swt memerintahkan kepada hamba-hamba-Nya yang beriman untuk saling menolong dalam berbuat kebaikan —yaitu kebajikan— dan meninggalkan hal-hal yang mungkar: hai ini dinamakan ketakwaan. Allah Swt. melarang mereka bantu-membantu dalam kebatilan serta tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan hal-hal yang diharmonikan.

Ibnu Jarir mengatakan bahwa dosa itu ialah meninggalkan apa yang diperintahkan oleh Allah untuk dikerjakan.⁴²

d. Klasifikasi Piutang

Berikut piutang dapat diklasifikasikan secara umum yaitu:

1) Klasifikasi piutang untuk tujuan akuntansi dikelompokkan dalam dua golongan sesuai dengan penyajian laporan keuangan.

a) Piutang Lancar (*Current Receivables*)

Yaitu piutang yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

b) Piutang Tidak Lancar (*Noncurrent Receivables*)

Yaitu piutang yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

2) Klasifikasi piutang menurut sumber atau asal terjadinya piutang.

a) Piutang Dagang (*Trade Receivables*)

⁴¹ Al Quran Al-Karim dan Terjemahnya. (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro 2015).

⁴² Abdullah, *Tafsir Ibnu Katsir, Jilid III*, (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2004), h.228

Yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa. xv Piutang dagang dapat dibedakan menjadi dua golongan antara lain :

(1) Piutang Usaha (*Account Receivables*)

Adalah piutang yang tidak didukung oleh janji untuk membayar secara tertulis. Piutang usaha biasanya ditagih dalam waktu 30 atau 60 hari.

(2) Wesel Tagih (*Notes Receivables*)

Adalah piutang yang didukung dengan janji untuk membayar secara tertulis. Wesel tagih biasanya lebih dari 60 hari.

b) Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivables*)

Yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa. Seperti : karyawan dan staf, piutang deviden, piutang bunga, sewa.⁴³

e. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitability.

2) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti

⁴³Hery, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta : PT. Grasindo, 2015) h.206

bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

4) Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5) Kebiasaan Membayar Dari Para Langganan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.⁴⁴

⁴⁴Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), h. 8

6) Kebijakan Kredit

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang digunakan oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada pelanggan akan diberikan kredit, dan jika diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Disamping itu faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu :

1) Faktor Internal

Faktor yang timbul dari dalam perusahaan seperti kebijakan-kebijakan akan pengendalian perusahaan (kebijakan piutang, kredit, promosi dan iklan).

2) Faktor Eksternal

Faktor yang timbul dari luar perusahaan seperti faktor kompetisi perusahaan, permintaan terhadap produk atau karakteristik perusahaan.⁴⁵

f. Pengendalian Piutang

Pengendalian adalah suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, hal ini dilaksanakan agar dapat mengendalikan seluruh kegiatan perusahaan agar berjalan sesuai yang ditetapkan. Definisi dari pengendalian itu sendiri mempunyai maksud agar setiap kegiatan yang dilakukan benar-benar sesuai dengan kegiatan dan peraturan yang telah digariskan sehingga dapat mencapai tujuan sesuai dengan rencana.

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

⁴⁵Kariyoto, *Konsep dan Implementasi Manajemen Keuangan*, (Malang : UB Press, 2018), h.70

Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah persiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang, erat hubungannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian dipihak lain.

Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum dimana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Menurut Wilson & Cambell yang diterjemahkan oleh Tjintjin Fenix Tjendera ketiga bagian tersebut adalah:

1) Pemberian Kredit Dagang

Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangipenjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya,dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karenaadanya piutang sanksi yang berlebihan.

2) Penagihan

Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untukmemperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualandalam waktu yang wajar.

3) Penetapan dan Penyelenggaraan Pengendalian Intern

Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telahdiadministrsikan dengan baik ataupun dilakukan dengan carawajar, tidak menjamin adanya pengendalian pengendalian piutang,yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semuapenyserahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya,kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masukkedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukansuatu sistem pengendalian yang memadai.⁴⁶

Walaupun pembahasan utama disini menyangkut piutang dagang, tetapi secara umum prinsip yang dibahas disini berlaku bagi semua jenis piutang.

⁴⁶Wilson, James D, & Campbell, John B. *Controllershship, The Work Of Manajerial Accountant*, terjemahan Tjintjin Fenix Tjandera dalam *Controllershship, Tugas Akuntansi Manajemen*, 2001, h. 418

g. Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karenamerupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporankeuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akanmengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sisteminformasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuanperusahaan akan tercapai secara material.

Pengendalian intern sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan. Dimana pengendalian intern meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi.⁴⁷

Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.⁴⁸ Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

h. Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang

Pada efektivitas pengendalian piutang dapat dipengaruhi oleh faktor tertentu yang baik faktor intern maupun ekstern. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang antara lain sebagai berikut:

1) Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

Terdapat beberapa faktor yang membentuk lingkungan pengendalian piutang usaha. Integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian intern piutang usaha tercermin dari pandangan dan sikap manajemen dalam menangani piutang usaha. Pimpinan perusahaan tentunya mengharapkan kerjasama dari setiap unit kerja yang terkait

⁴⁷Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, ed. 2, (Malang : Aditya Media Publishing, 2016), h. 12

⁴⁸Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 183

dengan terjadinya transaksi piutang usaha sehingga resiko yang mungkin terjadi atas piutang usaha dapat diminimalisir.

2) Penetapan Resiko Piutang Usaha

Bentuk penyelewengan sering terjadi dalam penerimaan kas dari penagihan piutang, dengan cara menutupi penggelapan penerimaan kas dari seorang pelanggan dengan penerimaan kas berikutnya dari seorang pelanggan lainnya sampai kepada karyawan tersebut dapat menutupi penggelapan itu dari kantong sendiri atau cara lain.

3) Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha

Sistem akuntansi piutang usaha yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai bahwa transaksi piutang usaha yang dicatat adalah :

- a) Sah
- b) Telah diotorisasi
- c) Telah dicatat
- d) Telah dinilai secara wajar
- e) Telah digolongkan secara wajar
- f) Telah dicatat dalam periode yang seharusnya
- g) Telah dimasukkan ke dalam buku pembantu dan telah diringkaskan dengan benar.

4) Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

a) Pengendalian pemrosesan informasi

Disekitar aktivitas pengendalian terdapat pengendalian pemrosesan informasi dimana informasi-informasi tersebut diolah dan dijadikan sebagai alat pengambil keputusan oleh manajer dan dikomunikasikan kepada personil baik secara formal maupun informal.

b) Pemisahan tugas yang memadai

Struktur organisasi menunjukkan adanya pemisahan fungsi khususnya bagian-bagian yang terkait dengan pengendalian intern piutang usaha serta sistem pemberian pinjaman.

c) Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

Untuk memenuhi pengendalian fisik atas piutang dan catatan, setiap bagian mengadakan lemari arsip untuk menyimpan catatan peting. Selain itu perusahaan secara berkala melakukan pemantauan dan penilaian perkembangan pinjaman yang disalurkan. Ini dilakukan dengan memeriksa dokumen- dokumen dan mewajibkan melaporkan tingkat kolektibilitas piutang usaha dalam laporan intern.

d) Review Kinerja

Setiap perusahaan akan melakukan evaluasi terhadap karyawan secara berkala. Evaluasi dilakukan setiap enam bulan sekali. Ini dilakukan untuk meningkatkan kinerja para karyawannya. Karyawan yang berprestasi akan diberikan penghargaan berupa materi.

e) Pemantauan piutang usaha

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini dilakukan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau dengan berbagai kombinasi keduanya.

B. Kajian Terdahulu

Penelitian serupa telah dilakukan sebelumnya oleh beberapa peneliti lain. Di antara hasil penelitian tersebut adalah penelitian Abdjul dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo (2012), penelitian Moch Nurdin Ismail dan Dudi Pratomo dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO) Bandung (2012), penelitian Itsna Muflikhah dengan judul Pengaruh

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. *Eastern Pearl Flour Mills* (2018), penelitian Nugroho Fitriantoro dengan judul Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk (2018), penelitian Mailani dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang (2014).

Berikut untuk lebih jelasnya penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh peneliti-peneliti terdahulu yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	Abdjul (2012)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.	Sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang berpengaruh positif dan signifikan, dimana semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin	Penelitian terdahulu hanya menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan saja sebagai variabel X dan penelitian dilakukan di PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo. Sedangkan penelitian ini mengikutsertakan pengendalian internal sebagai penambahan variabel X, sedangkan penelitian ini

			meningkat.	dilakukan di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
2	Moch Nurdin Ismail dan Dudi Pratomo (2012)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO) Bandung.	Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.	Penelitian terdahulu menggunakan efektivitas pengendalian internal penjualan sebagai variabel Y dan penelitian ini dilakukan di PT. INTI (PERSERO) Bandung, sedangkan penelitian sekarang menggunakan efektivitas pengendalian piutang sebagai variabel Y dan penelitian ini dilakukan di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
3	Itsna Muflikhah (2018)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif	Penelitian ini berfokus pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit

		Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i> .	dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i> .	sebagai variabel X dan dilakukan pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i> , sedangkn penelitian ini secara menyeluruh tentang sistem informasi akuntansi penjualan dan dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
4	Mailani (2012)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang.	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.	Penelitian ini sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebagai variabel x dan dilakukan pada PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang, sedangkan penilitian ini adanya tambahan variabel X yaitu pengendalian internal dan dilakukan pada T. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
5	Nugroho	Analisis	Secara simultan	Penelitian terdahulu

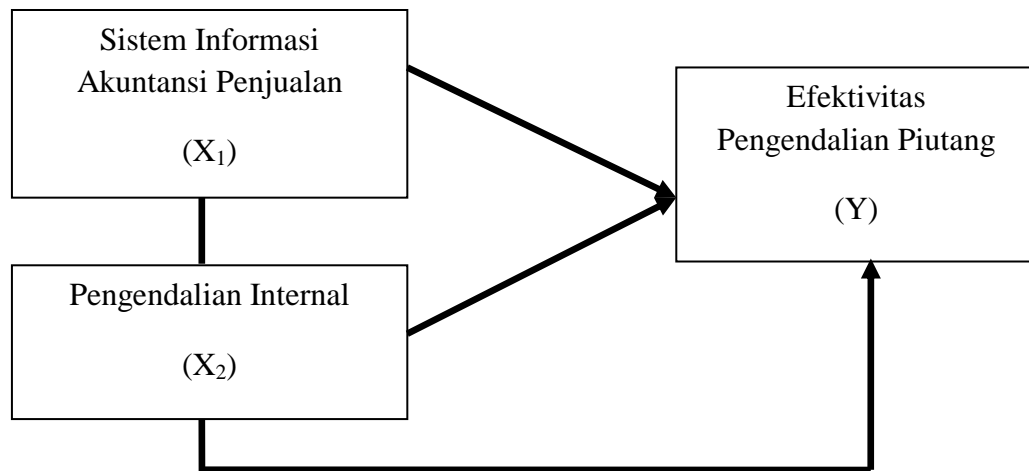
	Fitriantoro (2018)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk.	sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal sama- sama berepengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang tak tertagih.	variabel Y yaitu efektivitas pengendalian piutang tak tertagih dan dilakukan pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, sedangkan penelitian ini variabel Y yaitu efektivitas pengendalian piutang dan dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
--	-----------------------	---	--	---

C. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis adalah kerangka penalaran yang terdiri dari konsep-konsep atau teori yang menjadi acuan penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu sistem informasi akuntansi penjualan terhadap variabel terikat yaitu efektivitas pengendalian piutang. Kerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas.

Terdapat hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal dengan efektivitas pengendalian piutang. Dapat dikatakan ketiga alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian

piutang. Begitu juga dengan pengendalian internal yang mempunyai keterkaitan dengan pengendalian piutang yang selalu selaras diantara kedua hal tersebut.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pertanyaan yang bersifat sementara atau dengan anggapan, pendapat atau asumsi yang mungkin benar dan mungkin salah. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis yang disajikan penulis adalah “Terdapat Pengaruh Antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang”.

- H_{01} = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang
- H_{a1} = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang
- H_{02} = Pengendalian Internal memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang
- H_{a2} = Pengendalian Internal tidak memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

- H_{03} = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal memiliki pengaruh secara simultan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang
- H_{a3} = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal tidak memiliki pengaruh secara simultan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Pendekatan ini merupakan pendekatan yang menekankan pada pengujian teori-teori atau hipotesis-hipotesis melalui pengukuran variable-variabel penelitian dalam angka (*quantitative*) dan melakukan analisis data dengan prosedur statis dan pemodelan sistematis.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan. Dengan fokus penelitian “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.”

Waktu penelitian ini dilakukan dimulai dari bulan Mei 2019 hingga bulan Oktober 2019.

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah seluruh data atau objek yang menjadi perhatian dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang kita tentukan untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Karena penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan, maka populasi dalam penelitian ini adalah karyawan yang berada pada bagian akuntansi urusan konsolidasi, bagian akuntansi urusan verifikasi dan bagian komersil sub penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.

Tabel 3.3
Populasi Di PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan

Nama Bagian	Jumlah Populasi
Bagian Akuntansi Urusan Konsolidasi	12
Bagian Akuntansi Urusan Verifikasi	10
Bagian Komersil Sub Penjualan	14
Jumlah	36

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi. Berdasarkan pengertian tersebut penulis mengambil sampel pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan di bagian akuntansi urusan konsolidasi, bagian akuntansi urusan verifikasi dan bagian komersil sub penjualan sebanyak 36 orang.

Untuk menentukan sampel pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik sampling jenuh. Pada penelitian ini penulis menggunakan sampling jenuh dikarenakan populasi berjumlah 36 orang sehingga dijadikan sampel. Dengan demikian peneliti tidak memberikan hak yang sama kepada setiap subyek untuk memperoleh kesempatan dipilih menjadi sampel. Oleh karena itu, penulis memilih sampel hanya pada bagian akuntansi urusan konsolidasi, bagian akuntansi urusan verifikasi dan bagian komersil sub penjualan.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder untuk memperoleh hasil penelitian yang diharapkan. Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat

objek penelitian dilakukan. Data primer yang digunakan adalah menggunakan kuesioner atau angket

Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh perusahaan yang bukan pengelohannya.⁴⁹ Data sekunder terdiri atas sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan dan data-data sekunder lainnya. Pengaturan penelitian dilakukan secara alamiah melalui penelitian lapangan (*Field research*) menggunakan kuesioner terhadap responden. Penelitian ini menggunakan skala likert (*Likert scale*) sebagai skala pengukuran.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung atas objek yang diteliti untuk memperoleh data primer.

Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara kuesioner, yaitu pertanyaan tertulis yang diberikan kepada responden untuk dijawab. Responden dapat memberikan jawaban dengan memberi tanda pada salah satu jawaban yang telah disediakan.

F. Definisi Operasional

Operasional variabel adalah variabel yang dioperasikan untuk pengujian hipotesis. Agar penelitian ini lebih terarah maka perlu ditentukan variabel-variabel yang akan diteliti. Dalam hal ini dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Variabel Bebas atau Independen (Variabel X)

⁴⁹ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2013) h. 16

Variabel bebas adalah variable yang menjadi sebab atau merubah dan mempengaruhi variable lain.⁵⁰ Indikator variabel ini adalah unsur sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.

2. Variabel Terikat atau Dependen (Variabel Y)

Variabel terikat merupakan variabel terikat yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel ini sebaiknya dibahas dalam-dalam pada latar belakang penelitian. Indikator dalam variabel ini adalah unsur efektivitas pengendalian piutang.

Pada tabel 3.4 dapat dilihat ringkasan definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Variabel	Indikator	No. Item	Skala Pengukuran	Sumber
1	2	3	4	5
Variabel Bebas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	I. Sumber daya manusia	1-4	Likert	Syofian Siregar (2013)
	II. Data (Formulir atau Catatan)	5-8		
	III. Informasi	9-12		
Variabel Bebas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	IV. Lingkungan Pengendalian	13-16	Likert	Syofian Siregar (2013)
	V. Penilaian Risiko	17-18		
	VI. Aktivitas Pengendalian	19-22		
	VII. Informasi dan Komunikasi	23-25		
	VIII. Pengawasan	26-28		

⁵⁰ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2013) h. 10

	dan Pemantauan			
Variabel Tidak Bebas Efektivitas Pengendalian Piutang	IX. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya X. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Perusahaan XI. Melindungi Harta dan Catatan Perusahaan XII. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen	29-31 32-34 35-37 38-40	Likert	Syofian Siregar (2013)

G. Teknik Analisis Data

Analisis data pada dasarnya yaitu menentukan besarnya pengaruh secara kuantitatif dari perubahan suatu (beberapa) kejadian terhadap kejadian lainnya. Kejadian dapat dinyatakan sebagai perubahan nilai variabel.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik melalui pendekatan kuantitatif dengan uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesa dan selanjutnya akan dianalisis hasil tersebut dengan menggunakan program SPSS 25.0.

Penelitian ini menggunakan skala likert (*Likert scale*) sebagai skala pengukuran. Teknik skala likert yang digunakan dalam penelitian ini memberikan nilai skor pada item jawaban. Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk

pernyataan atau dukungan sikap yang diungkapkan dengan kata dan diberikan bobot nilai sebagai berikut :

Tabel 3.5
Skor Skala Likert

No	Kriteria	Skor item Positif	Skor item Negatif
1	Sangat Setuju (SS)	5	1
2	Setuju (S)	4	2
3	Ragu-Ragu (RR)	3	3
4	Tidak Setuju (TS)	2	4
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

1. Uji Kualitas Data

Komitmen pengukuran dan pengujian suatu kuesioner atau hipotesis sangat bergantung pada kualitas data yang dipakai dalam pengujian tersebut. Data penelitian ini tidak akan berguna jika instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian tidak memiliki tingkat keandalan (*reliability*) dan tingkat kebenaran/keabsahan (*validity*) yang tinggi. Pengujian pengukuran tersebut masing-masing menunjukkan konsistensi dan akurasi data yang dikumpulkan. Pengujian validitas dan reliabilitas kuesioner dalam penelitian ini menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solution*).

a. Uji Validitas

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas ditujukan untuk mengukur seberapa nyata suatu pengujian atau instrumen. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Pengujian validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik yaitu menghitung korelasi antara masing-masing pertanyaan dengan skor total dengan menggunakan metode *Product Moment Pearson Correlation*. Berikut ini adalah kriteria pengujian validitas:

- 1) Jika r_{hitung} positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikansi 0,05 (5%).
- 2) Jika r_{hitung} negatif dan $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
- 3) r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama menggunakan alat ukur yang sama pula. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan dengan nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Cronbach's Alpha* (α), dimana suatu instrumen dapat dinyatakan handal (*reliable*) bila $\alpha > 0,60$.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk melihat apakah suatu data terdistribusi secara normal atau tidak. Tujuan uji normalitas adalah mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak adalah dengan dilakukan Kolmogorov Sminov test yang terdapat pada program SPSS. Distribusi data dapat dikatakan normal apabila signifikansi $> 0,05$.

b. Uji Multikolinearitas

Uji asumsi dasar ini diterapkan untuk analisis regresi yang terdiri atas dua atau lebih variabel dimana akan diukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan atau pengaruh antar variabel melalui besaran koefisien korelasi (r). Dikatakan multikolinearitas jika koefisien korelasi antar variabel bebas (X) lebih besar dari 0.05 dan dikatakan tidak terjadi multikolinearitas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0.05. Salah satu cara mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas adalah dengan ujin Farrar-Glauber (perhitungan ratio-F untuk menguji lokasi multikolinearitas).

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SREID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur. Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang. Salah satu cara untuk mendeteksi masalah heteroskedastisitas adalah dengan uji Park

3. Analisis Regresi Berganda

Regresi berganda adalah pengembangan dari regresi sederhana, yaitu sama-sama alat yang dapat digunakan untuk memprediksi permintaan di masa yang akan datang berdasarkan data masa lalu atau untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas dan satu variabel tidak bebas. Perbedaan penerapan metode ini hanya terletak pada jumlah variabel bebas yang digunakan. Penerapan metode regresi berganda jumlah variabel bebas yang digunakan lebih dari satu yang mempengaruhi satu variabel tidak bebas.

Persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan:

Y = Variabel tidak bebas yaitu efektivitas pengendalian piutang

X₁ = Variabel bebas yaitu sistem informasi akuntansi penjualan

X₂ = Variabel bebas yaitu pengendalian internal

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

4. Uji Hipotesis

a. Uji t

Uji t digunakan untuk menguji apakah suatu variabel bebas berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat. Pengujian secara parsial ini bertujuan untuk melihat seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

Adapun prosedur uji t adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan hipotesis
 - (a) $H_0 : B1 = 0$ $H_a : B1 \neq 0$
 - (b) $H_0 : B2 = 0$ $H_a : B2 \neq 0$
- 2) Menghitung nilai t_{hitung} dan mencari nilai t_{tabel} dari tabel distribusi t pada α dan degree of freedom tertentu.
- 3) Membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} . Keputusan menerima dan menolak H_0 adalah sebagai berikut:
 - (a) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau t statistik $< 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
 - (b) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau t statistik $> 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. Uji F

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Uji F statistik dalam regresi berganda dapat digunakan untuk menguji signifikansi koefisien determinasi R^2 . Dengan demikian nilai F statistik dapat digunakan untuk mengevaluasi hipotesis bahwa apakah tidak ada variabel independen yang menjelaskan variasi Y disekitar nilai rata-ratanya dengan derajat kepercayaan $k-1$ dan $n-k$ tertentu.

Langkah uji F dapat ditentukan sebagai berikut:

- 1) Membuat H_0 dan H_a sebagai berikut:
 - (a) $H_0 : B1 = B2 = 0$
 - (b) $H_a : B1 \neq B2 \neq 0$
- 2) Mencari nilai F_{hitung} dan nilai kritis F statistik dari tabel F. Nilai kritis F berdasarkan besarnya α dan df.
- 3) Keputusan menolak H_0 atau menerima adalah sebagai berikut:

- (a) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $F_{statistik} < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel bebas dengan variabel terikat.
- (b) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $F_{statistik} > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel bebas terhadap variabel terikat

c. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketepatan paling baik dalam analisis regresi, dimana hal yang ditunjukkan oleh besarnya koefisien determinasi (R^2) antara 0 (nol) dan 1 (satu). Koefisien determinasi (R^2) nol, berarti variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien determinasi mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Selain itu, koefisien determinasi (R^2) dipergunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan ber alamat di Jalan Sei Batang Hari no.2 Medan, Sumatera Utara. PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) merupakan Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dalam bidang Usaha Agro Bisnis dan Agro Industri Kelapa Sawit, Karet.

Sejarah PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan diawali pada tahun 1958 dengan proses pengambil alihan perusahaan-perusahaan perkebunan milik Belanda oleh Pemerintah Republik Indonesia yang dikenal sebagai Nasionalisasi perusahaan perkebunan asing menjadi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Pada tahun 1968 Perseroan Perkebunan Nusantara (PPN) direstrukturisasi menjadi beberapa kesatuan Perusahaan Negara Perkebunan (PNP) yang selanjutnya pada tahun 1974 dibentuk Badan Hukumnya dan diubah menjadi PT. Perkebunan Nusantara III guna meningkatkan efisiensi dan efektifitas kegiatan usaha perusahaan BUMN. Pemerintah merestruksiasi BUMN sub sektor perkebunan dengan melakukan penggabungan usaha berdasarkan wilayah dan perampingan struktur organisasi diawali dengan langkah penggabungan manajemen.

Pada tahun 1994, tiga BUMN Perkebunan yang terdiri dari PT. Perkebunan III (Persero), PT. Perkebunan IV (Persero) dan PT. Perkebunan V (Persero) disatukan pengelolaannya ke dalam manajemen PT. Perkebunan Nusantara III (Persero). Pada tahun 1996 melalui Peraturan Pemerintah (PP) No. 8 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996, ketiga perseroan tersebut digabung dan diberi nama PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) yang berkedudukan di Medan, Sumatera Utara.

Selanjutnya tahun 2014 sampai sekarang PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan menjadi Induk Holding BUMN Perkebunan sejak tanggal 17 September 2014, sesuai PP No.72/2014.

Perseroan melakukan pengelolaan hasil tanaman dari kebun sendiri, kebun PIR Plasma maupun dari pihak-pihak lain menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dengan bentuk produk sebagai berikut:

a. Komoditi Karet

Wilayah Sumatera dikenal sebagai penghasil karet bermutu tinggi, lebih dari 38.000 hektar lahan karet PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) diusahakan untuk menghasilkan karet kualitas terbaik di dunia. Mutu produk RSS-1, SIR- 10, SIR- 20, dan Lateks Pekat mampu menembus pasar Internasional, di sejumlah pabrik ban terbesar seperti Bridgestone, Good Year, Firestone, Han Kook dan lainnya.

b. Komoditi Kelapa Sawit

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) menjadikan minyak dan inti sawit sebagai komoditi utama yang memberikan kontribusi besar bagi pendapatan perusahaan. Produk minyak dan inti sawit yang dihasilkan perusahaan sudah dikenal di pasar lokal dan internasional dengan pasokan yang tepat waktu kepada pembeli dengan mutu yang dihasilkan Crude Palm Oil (CPO), Palm Kernel (PK) dan Palm Kernel Meal (PKM).

PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) memasarkan hasil komoditan kelapa sawit dan Karet kepasar lokal keluar negeri melalui PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (KPNB) yang berkedudukan di Jakarta.

2. Profil Perusahaan

Nama	: PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)
Bidang Usaha	: Agrobisnis dan Agro Industri Kelapa Sawit dan Karet
Status Perusahaan	: Badan Usaha Milik Negara
Kepemilikan Saham	: Negara Republik Indonesia 100%

Dasar Hukum Pendirian	: Peraturan Pemerintah (PP) No. 8 Tahun 1996
Tanggal Pendirian	: 11 Maret 1996
Modal Dasar	: Rp.66.000.000.000.000
Modal Disetor	: 34.059.877 lembar saham atau Rp.34.059.877.000.000
Jumlah Karyawan	: 21.468 orang sampai dengan bulan September 2018
NPWP	: 01.061.127.5-051.000
TDP	: 5785/5141/1.1/1904/09/2013
SIUP	: 02.12.1.01.05841/4340/5021/09/2013
Kantor Holding	: Gedung Agro Plaza Jl. HR. Rasuna Said Kav.X2, No.1, Setiabudi, Jakarta Selatan, 12950.
Telp	: (021) 2918 3300
Fax	: (021) 520 3003
Kantor Operasional	: Jl. Sei Batanghari No. 2, Medan
Telp	: (061) 845 2244, 845 3100
Fax	: (061) 8455177, 8454728
Email	: kandir@ptpn3.co.id , kandir@medan.ptpn3.org
Website	: www.ptpn3.co.id , www.ptpn3.com

3. Tata Nilai Perusahaan

Untuk mencapai sasaran Visi dan Misi secara optimal, maka PT Perkebunan Nusantara III melaksanakan Tata Nilai sebagai berikut:

a. *Proactivity* (Proaktif)

Selalu bersikap proaktif, dengan penuh inisiatif dan mengevaluasi risiko yang mungkin terjadi.

b. *Excellence* (Terbaik)

Selalu memperlihatkan gairah keunggulan dan berusaha bekerja keras untuk hasil maksimal sesuai dengan kompetensi kita.

c. *Team Work* (Kerjasama)

Selalu mengutamakan kerjasama tim, agar mampu menghasilkan sinergi optimal bagi perusahaan.

d. *Innovation* (Perubahan)

Selalu menghargai kreativitas dan menghasilkan inovasi dalam metoda baru dan produk baru.

e. *Responsibility* (Bertanggung Jawab)

Selalu bertanggung jawab atas akibat keputusan yang diambil dan tindakan yang dilakukan.

4. Tujuan, Visi, dan Misi Perusahaan

a. Tujuan Perusahaan

Sesuai dengan akta pendirian perseroan adalah:

- 1) Melaksanakan kebijakan dan program pemerintah dengan memberikan kontribusi nasional khususnya di sub sektor perkebunan.
- 2) Memperoleh keuntungan dengan prinsip-prinsip perusahaan yang sehat berdasarkan peningkatan nilai tambah bagi pemerintah selaku pemegang saham.

Tujuan perseroan ditentukan berdasarkan visi dan misi perseroan, juga mempertimbangkan kesinambungan pertumbuhan dan stabilitas usaha dalam jangka panjang. Untuk mencapai tujuan tersebut, Perseroan menjalankan kegiatan usaha dalam bidang:

- 1) Pengusaha budidaya tanaman meliputi pembukuan dan pengolahan lahan, pembibitan, penanaman dan pemeliharaan serta melakukan kegiatan-kegiatan lain yang berhubungan dengan budidaya tanaman tersebut.

- 2) Produksi meliputi pengolahan hasil tanaman sendiri maupun dari pihak lain menjadi barang setengah jadi atau barang jadi setelah produknya.
- 3) Perdagangan meliputi penyelenggaraan kegiatan pemasaran berbagai macam produksi serta melakukan perdagangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan usaha Perseroan.
- 4) Pengembangan usaha bidang perkebunan, agro wisata dan agro bisnis.
- 5) Perseroan dapat mendirikan/menjalankan perusahaan dan usaha lainnya yang mempunyai hubungan dengan usaha bidang pertanian, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama dengan pihak lain sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam anggaran dasar Perseroan.

b. Visi Perusahaan

Perusahaan mempunyai visi yaitu menjadi perusahaan agri bisnis kelas dunia dengan kinerja prima dan melaksanakan tata kelola yang baik. Visi ini akan menjadikan perseroan sebagai perusahaan perkebunan yang besar serta terintegrasi dengan industri hilir yang kuat.

c. Misi Perusahaan

Misi Perusahaan, yaitu:

- 1) Memelihara kelestarian sumber daya alam, lingkungan air, dan kesuburan tanah.
- 2) Membangun usaha perkebunan dan industri hilir yang berkesinambungan dengan ramah lingkungan pada teknologi yang tepat guna, sehingga diperoleh produksi yang maksimal, mutu yang baik, biaya yang efisien dan nilai tambah yang terus meningkat.
- 3) Mengembangkan kinerja perusahaan yang optimal, baik di dalam maupun di luar negeri, untuk memenuhi kepuasan pelanggan yang ada pada gilirannya memperkuat posisi dan pangsa pasar perusahaan.

- 4) Memperluas lapangan kerja dalam rangka meningkatkan kesejahteraan rakyat pada umumnya serta meningkatkan taraf hidup petani dan karyawan pada khususnya.
- 5) Bagi Pendapatan Nasional melalui upaya peningkatan produksi dan pemasaran dari beberapa jenis komoditi perkebunan untuk kepentingan konsumsi dalam mempertahankan dan meningkatkan sumbangan bidang perkebunan negeri, ekspor, sekaligus dalam rangka meningkatkan ekspor non migas.

5. Logo dan Makna

Logo suatu instansi sebagai ciri khas yang membedakannya dengan instansi lainnya. Pada umumnya logo PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mempunyai makna dan arti bagi perusahaan tersebut.



Gambar 4.2 Logo PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Sumber : PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Makna logo PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

III : Angka 3 romawi melambangkan identitas PTPN III dan mencerminkan orientasi bisnis perusahaan yang berbasis pada 3P (People, Planet, Profit).

Daun : Bentuk daun menunjukan bahwa perusahaan memiliki core bisnis perkebunan dengan aset utamanya adalah tanaman.

Simpul : Bentuk simpul tali melambangkan peran perusahaan sebagai Holding BUMN Perkebunan yang akan menjadi pemersatu dan mensinergikan PTPN Grup.

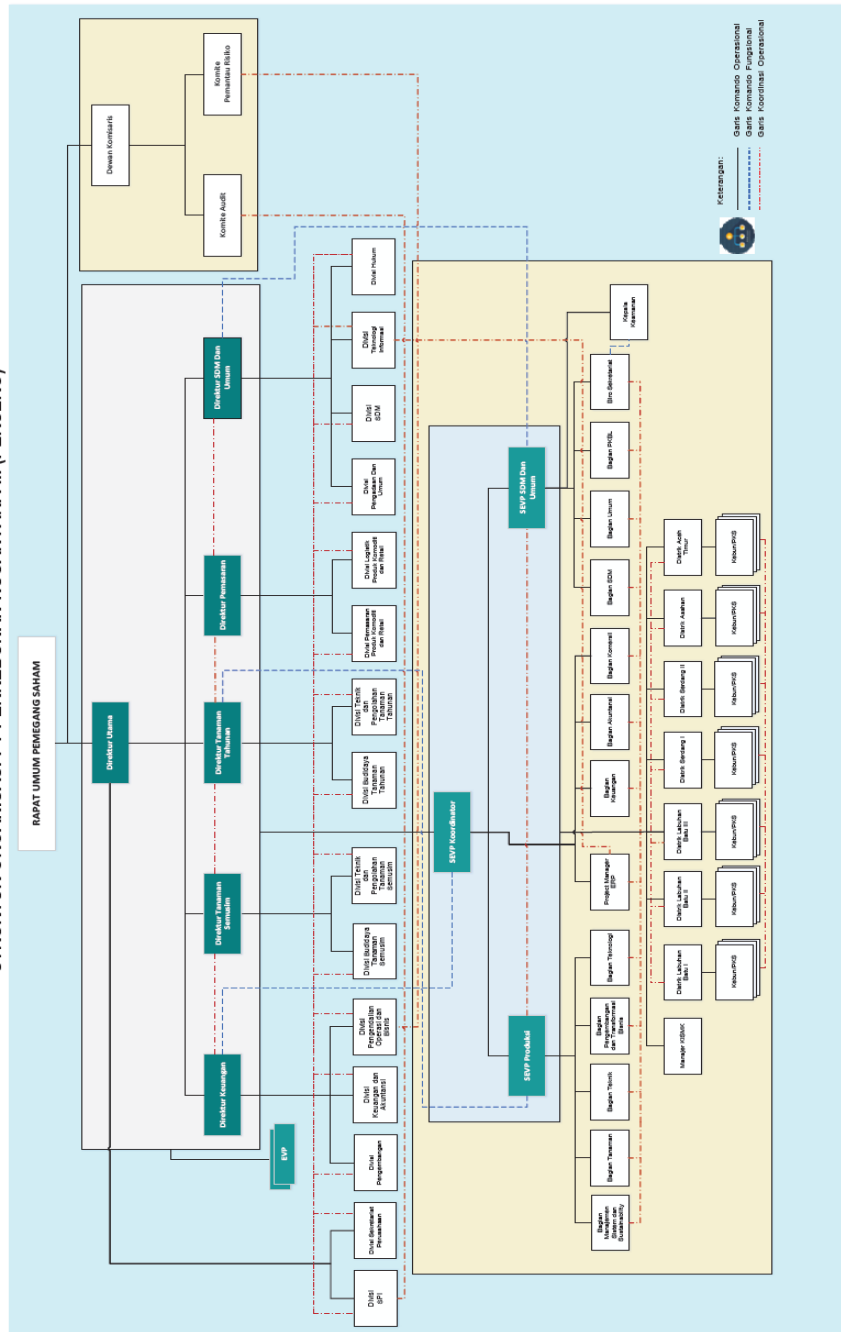
Infinity : Simbol infinity (tidak ada akhir) menunjukkan harapan dan tekad perusahaan untuk terus berkelanjutan (sustainability) sepanjang masa.

6. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

a. Struktur Organisasi

Manajemen mempunyai hubungan yang erat dalam organisasi didalam suatu perusahaan sehingga diperlukan struktur organisasi yang merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pada hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian ataupun orang-orang yang mewujudkan kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap karyawan dalam perusahaan dapat diketahui dengan jelas. Disamping itu setiap karyawan dapat mengetahui tugasnya masing-masing.

Struktur organisasi PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan adalah struktur organisasi garis dan staff. Uraian struktur pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan adalah sebagai berikut:

STRUKTUR ORGANISASI PT PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)

Gambar 4.3 Struktur Organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)

Sumber: PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Struktur organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan merupakan salah satu faktor yang menjadi penentu keberhasilan dalam pencapaian tujuan perusahaan. Struktur organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) menunjukkan bahwa struktur tersebut dapat dilihat secara vertikal dan horizontal yang menunjukkan adanya pemisahan lingkup tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan pembidangan direktur masing-masing (Direktur Pemasaran, Direktur Keuangan, Direktur SDM dan Umum, Direktur Tanaman Tahunan & Semusim).

Susunan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut :

Komisaris Utama : Arif Satria
 Komisaris Perusahaan : Bambang Hendroyono
 Komisaris Perusahaan : Deddy Fauzi Elhakim
 Komisaris Perusahaan : Muhammad Syakir
 Komisaris Perusahaan : Arie Yuriwin
 Komisaris Independen: Dahlan Harahap
 Komisaris Independen: Dedi Y.H Sitorus

Susunan Direksi dan Senior Executive Vice President (SEVP) Perseroan adalah sebagai berikut:

Direksi :
 Direktur Utama : Dolly P. Pulungan
 Direktur Tanaman Tahunan : Ahmad Haslan Saragih
 Direktur Tanaman Semusim : Moch. Cholidi
 Direktur Keuangan : Jatmiko K. Santoso
 Direktur SDM & Umum : Seger Budiardjo
 Direktur Pemasaran : I. Kadek K. Laksana

Senior Executive Vice President :

SEVP Koordinator : Suhendri

SEVP Produksi : Adi Fitria

SEVP SDM dan Umum : Ahmad Gusmar Harahap

b. *Job Description dan Job Spesification PTPN III (Persero)*

Didalam Organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) sumber wewenang berasal dari RUPS dan kemudian didelegasikan kepada Direktur terkait yaitu: Direktur Utama, Direktur Keuangan, Direktur Pemasaran dan Direktur SDM & Umum. Berikut ini adalah uraian tugas Direksi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang dapat dilihat sebagai berikut:

1) RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham)

RUPS adalah adalah pimpinan tertinggi yang membawahi Dewan Komisaris, Direktur serta setingkat lebih bawah tugas dan wewenang RUPS adalah :

- a) Mengangkat dan memberhentikan Dewan Komisaris
- b) Mengawasi DEWAN Komisaris dalam melaksanakan tugas yang dibebankan kepadanya oleh pemegang saham.

2) Dewan komisaris

Tugas dan wewenang dewan komisaris adalah:

- a) Memberikan nasihat kepada pemimpin
- b) Membantu pimpinan didalam menginvestasikan dana perusahaan.
- c) Mengawasi jalannya perusahaan.

3) Direktur Utama

- a) Fungsi

Direktur Utama adalah pimpinan utama di dalam perusahaan yang mengambil keputusan dan bertanggung jawab utama atas

jalan dan terciptanya pelaksanaan operasional perusahaan secara teratur, terarah, terkendali dan terpadu.

b) Tugas dan Wewenang

- (1) Melaksanakan kebijakan perusahaan serta keturunan yang digariskan oleh Rapat Umum Pemegang Saham. Menteri Pertanian selaku kuasa pemegang saham dan Dewan Komisaris.
- (2) Menetapkan langkah-langkah pokok dalam melaksanakan kebijaksanaan perusahaan dibidang produksi, teknik, tenaga manusia, keuangan dan pemasaran.
- (3) Mengkoordinasi pelaksanaan tugas para anggota Direksi dan mengawasi secara umum.
- (4) Bersama-sama anggota Direksi lainnya mewakili perusahaan di dalam dan di luar penghasilan.
- (5) Bertanggung jawab kepada Rapat Umum Pemegang Saham melalui Dewan Komisaris.

c) Tanggung Jawab Direktur Utama

Direktur Utama bertanggung jawab kepada Rapat Umum Pemegang Saham melalui Dewan Komisaris.

4) *Senior Executive Vice President Koordinator/Keuangan*

a) Fungsi

Senior Executive Vice President Keuangan, keuangan berfungsi mengelola dan memberdayakan sumberdaya keuangan secara tepat guna, sehingga terciptanya cash flow dan terciptanya biaya operasional yang efektif dan efisien.

b) Tugas dan Wewenang

- (1) Menyusun perencanaan dibidang keuangan.
- (2) Menetapkan ketentuan-ketentuan dibidang keuangan mengelola administrasi keuangan secara umum pada bidang keuangan dan Perkantoran dan segala sesuatunya berkaitan dengan itu.

- (3) Melaksanakan pengendalian dan pengawasan terhadap bidanngnya.
- (4) Memelihara *Cash Reserve Requirement* minimal dua (2) bulan kebutuhan dan opsional.
- (5) Menjalin hubungan yang harmonis dengan stake holder.
- (6) Membuat laporan manajemen interim dan membuat laporan keuangan konsolidasi.
- (7) Tanggung jawab Direksi Keuangan
- (8) Direksi Keuangan bertanggung jawab kepada Direktur Utama dan kepada Rapat Umum Pemegang Saham melalui Dewan Komisaris.

5) *Senior Excutive Vice Peresident Produksi*

a) Fungsi

Senior Excutive Vice President Produksi berfungsi mengelola bidang tanaman, produksi, teknik, pengelolaan dan lainnya yang berkaitan dengan fungsi tersebut.

b) Tugas dan Wewenang

- (1) Menyusun perencanaan di bidang pekerjaan yang tercantum dalam kebijakan deteksi
- (2) Melaksanakan peraturan-peraturan, pengendalian unit-unit usaha serta sarana pendukungnya terkait dengan tanaman.
- (3) Melaksanakan pemberian dan pengawasan terhadap kegiatan yang tercantum pada kegiatan Direksi.
- (4) Melaksanakan rencana rehabilitas dan investasi dibidang tanaman maupun sarana pendukung produksi lainnya dari unit-unit usaha yang telah ada.
- (5) Menerjemahkan kebutuhan pasar yang menjadi operasional bidang produksi.
- (6) Mengendalikan biaya produksi pada tingkat yang lebih efisien.
- (7) Menetapkan upaya strategi di bidang produksi.

6) *Senior Excutive Vice President* (SDM/Umum)

a) Fungsi

Senior Excutive Vice President Umum berfungsi dalam mengelola dan memberdayakan sumber daya manusia dari sarana pendukung di bidang ketenaga kerjaan dan masalah umum serta pembinaan usaha kecil dan koperasi

b) Tugas dan wewenang

- (1) Menyusun perencanaan dibidang ketenaga kerjaan dan masalah umum serta kesejahteraan karyawan.
- (2) Menetapkan ketentuan-ketentuan pelaksanaan di bidang yang dikelolanya.
- (3) Mengelola sumber daya manusia yang ada secara umum.
- (4) Melaksanakan pengendalian dan pengawasan terhadap bidang-bidang yang dikelolanya.
- (5) Menetapkan sistem survey karyawan.
- (6) Menetapkan kebutuhan sumber daya manusia (kompetensi, kualitas, dan waktu) sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- (7) Melaksanakan mapping personil secara periodik.
- (8) Menetapkan program peningkatan kesejahteraan (*quality of life*).

c) Tanggung jawab *Senior Excutive Vice President* (Umum) adalah:

Senior Excutive Vice President bertanggung jawab kepada Direktur Utama dan kepada Rapat Umum pemegang Saham melalui Dewan Komisaris.

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan pengolahan data dalam bentuk angket yang terdiri dari 12 item untuk pernyataan sistem informasi akuntansi penjualan (X_1), 16 item pernyataan untuk variabel pengendalian internal (X_2) dan 12 item pernyataan untuk variabel efektivitas pengendalian piutang (Y). Angket yang disebar ini diberikan kepada 36 orang karyawan yang berada pada bagian akuntansi urusan konsolidasi, bagian akuntansi urusan verifikasi dan bagian komersil sub penjualan PT. Perkebunan Nusantara III Medan sebagai sampel penelitian.

a. Karakteristik Responden

Sampel penelitian pengukuran pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Bagian ini menyajikan informasi mengenai gambaran secara umum responden berdasarkan jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, dan masa kerja. Berikut ini adalah penjelasan masing masing konsumen.

1) Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Penyajian data jawaban responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	24	66.7	66.7	66.7
	Perempuan	12	33.3	33.3	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Dari data diatas menunjukan bahwa jenis kelamin laki-laki sebanyak 24 orang (66,7%) dan jenis kelamin perempuan sebanyak 12 orang (33,3%). Dengan demikian dapat disimpulkan total responden laki-laki memiliki pengaruh yang cukup besar daripada responden perempuan.

2) Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Penyajian data jawaban responden berdasarkan umur dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<30 tahun	1	2.8	2.8	2.8
	30-40 tahun	16	44.4	44.4	47.2
	>40 tahun	19	52.8	52.8	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Dari data diatas menunjukkan bahwa usia responden, frekuensi responden berusia <30 Tahun sebesar 2,8% , usia 30-40 tahun sebesar 44,4% , usia >40 tahun sebesar 52,8%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan PT. Perkebunan Nusantara III adalah berusia >40 tahun, yaitu sebanyak 19 orang atau sebesar 52,8%.

3) Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Penyajian data jawaban responden berdasarkan pendidikan terakhir dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S1	31	86.1	86.1	86.1
	S2	5	13.9	13.9	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Dari data diatas menunjukkan pendidikan terakhir responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, responden berpendidikan S1 sebanyak 31 orang atau 86,1% dan responden berpendidikan S2 sebanyak 5 orang atau 13,9%. Dengan demikian dapat disimpulkan total responden pendidikan S1 memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap pendidikan terakhir lainnya.

4) Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Penyajian data jawaban responden berdasarkan masa kerja dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9
Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Masa Kerja					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2-5 tahun	2	5.6	5.6	5.6
	>5 tahun	34	94.4	94.4	100.0
	Total	36	100.0	100.0	

Dari data diatas menunjukkan masa kerja responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, responden yang memiliki masa kerja 2-5 tahun sebanyak 2 orang atau 5,6% dan responden dengan masa kerja >5 tahun sebanyak 34 orang atau 94,4%. Dengan demikian dapat disimpulkan total responden dengan masa kerja >5 tahun memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap masa kerja karyawan lainnya.

b. Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian

Variabel-variabel dalam penelitian ini terdiri dari 3 Variabel, yaitu harga (X₁) dan Kualitas Produk (X₂) dan Kepuasan Pelanggan (Y). Deskripsi data setiap pernyataan akan menampilkan opsi jawaban setiap responden terhadap item pernyataan yang akan diberikan penulis kepada responden. Berikut ini penulis sajikan tabel hasil angket yang telah disebarkan yaitu:

1) Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Penyajian data jawaban responden berdasarkan variabel sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan variabel bebas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.10
Hasil Angket Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Item Pertan yaan	Sangat Setuju (SS)		Setuju (S)		Ragu- Ragu (RR)		Tidak Setuju (TS)		Sangat Tidak Setuju (STS)		Jumlah	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X _{1.1}	24	66.7	12	33.3	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.2}	19	52.8	17	47.2	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.3}	9	25.0	26	72.2	1	2.8	0	0	0	0	36	100
X _{1.4}	16	44.4	20	55.6	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.5}	21	58.3	15	41.7	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.6}	3	8.3	33	91.7	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.7}	7	19.4	29	80.6	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.8}	4	11.1	32	88.9	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.9}	13	36.1	23	63.9	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.10}	28	77.8	8	22.2	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.11}	17	47.2	19	52.8	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{1.12}	29	80.6	7	19.4	0	0	0	0	0	0	36	100

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X₁) untuk item pernyataan ke 1 (X_{1.1}) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 66,7% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 2 (X_{1.2}) menunjukkan frekuensi tertinggi 52,8% (sangat setuju) dan paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 3 (X_{1.3}) menunjukkan frekuensi tertinggi 72,2% (setuju) dan paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 4 (X_{1.4}) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 55,6% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 5 (X_{1.5}) menunjukkan frekuensi paling tinggi

sebesar 58,3% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 1% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 6 ($X_{1.6}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 91,7% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 7 ($X_{1.7}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 80,6% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (tidak setuju). Pernyataan ke 8 ($X_{1.8}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 88,9% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 9 ($X_{1.9}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 63,9% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 10 ($X_{1.10}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 77,8% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 11 ($X_{1.11}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 52,8% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 12 ($X_{1.12}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 80,6% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada jawaban responden yang menyetujui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan melalui penyebaran kuesioner yang dilakukan memiliki pengaruh kuat didalam perusahaan. Terbukti dari jawaban responden yang lebih mendominasi setuju.

2) Variabel Pengendalian Internal

Penyajian data jawaban responden berdasarkan variabel pengendalian internal yang merupakan variabel bebas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.11
Hasil Angket Pengendalian Internal

No	Sangat Setuju (SS)		Setuju (S)		Ragu-Ragu (RR)		Tidak Setuju (TS)		Sangat Tidak Setuju (STS)		Jumlah	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X _{2.1}	29	80,6	7	19,4	0	0	0	0	0	0	36	100

X _{2.2}	13	36.1	23	63.9	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.3}	7	19.4	28	77.8	1	2.8	0	0	0	0	36	100
X _{2.4}	25	69.4	11	30.6	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.5}	28	77.8	8	22.2	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.6}	18	50.0	18	50.0	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.7}	21	58.3	15	41.7	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.8}	24	66.7	12	33.3	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.9}	27	75.0	9	25.0	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.10}	1	2.8	34	94.4	1	2.8	0	0	0	0	36	100
X _{2.11}	23	63.9	13	36.1	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.12}	20	55.6	16	44.4	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.13}	19	52.8	17	47.2	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.14}	17	47.2	19	52.8	0	0	0	0	0	0	36	100
X _{2.15}	2	5.6	7	19.4	24	66.7	3	8.3	0	0	36	100
X _{2.16}	1	2.8	33	81.7	2	5.6	0	0	0	0	36	100

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel pengendalian internal (X₂) untuk item pernyataan ke 1 (X_{2.1}) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 80,6% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 2 (X_{2.2}) meunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 63,9% (setuju) dan paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 3 (X_{2.3}) menunjukkan frekuensi tertinggi 77,8% (setuju) dan paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 4 (X_{2.4}) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 69,4% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 5 (X_{2.5}) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 77,8% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 6 (X_{2.6}) menunjukkan frekuensi paling tinggi sama sebesar 50,0% (sangat setuju), 50,0% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 7 (X_{2.7}) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 58,3% (sangat setuju)

dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (tidak setuju). Pernyataan ke 8 ($X_{2.8}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 66,7% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 9 ($X_{2.9}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 75,0% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 10 ($X_{2.10}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 94,4% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 11 ($X_{2.11}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 63,9% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 12 ($X_{2.12}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 55,6% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 13 ($X_{2.13}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 52,8% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 14 ($X_{2.14}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 52,8% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 15 ($X_{2.15}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 66,7% (ragu-ragu) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 16 ($X_{2.16}$) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 81,7% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada jawaban responden yang menyetujui bahwa pengendalian internal melalui penyebaran kuesioner yang dilakukan memiliki pengaruh yang kuat didalam perusahaan terbukti dengan jawaban responden yang lebih mendominasi menjawab setuju.

3) Variabel Efektivitas Pengendalian Piutang

Penyajian data jawaban responden berdasarkan variabel efektivitas pengendalian piutang yang merupakan variabel tidak bebas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.12
Hasil Angket Efektivitas Pengendalian Piutang

No	Sangat Setuju (SS)		Setuju (S)		Ragu-Ragu (RR)		Tidak Setuju (TS)		Sangat Tidak Setuju (STS)		Jumlah	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Y.1	26	72.2	10	27.8	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.2	20	55.6	16	44.4	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.3	14	38.9	22	61.1	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.4	8	22.2	28	77.8	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.5	21	58.3	15	41.7	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.6	11	30.6	25	69.4	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.7	9	25.0	27	75.0	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.8	19	52.8	17	47.2	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.9	27	75.0	9	25.0	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.10	22	61.1	14	38.9	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.11	23	63.9	13	36.1	0	0	0	0	0	0	36	100
Y.12	2	5.6	34	94.4	0	0	0	0	0	0	36	100

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel efektivitas pengendalian piutang (Y) untuk item pernyataan ke 1 (Y.1) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 72,2% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 2 (Y.2) meunjukkan frekuensi tertinggi 55,6% (sangat setuju) dan paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 3 (Y.3) menunjukkan frekuensi tertinggi 61,1% (setuju) dan paling rendah sebesar 0%(sangat tidak setuju). Pernyataan ke 4 (Y.4) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 77,8% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 5 (Y.5) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 58,3% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 6 (Y.6) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 69,4% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0%

(sangat tidak setuju). Pernyataan ke 7 (Y.7) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 75,0% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (tidak setuju). Pernyataan ke 8 (Y.8) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 52,8% (Sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 9 (Y.9) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 75,0% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 10 (Y.10) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 61,1% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 11 (Y.11) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 63,9% (sangat setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Pernyataan ke 12 (Y.12) menunjukkan frekuensi paling tinggi sebesar 94,4% (setuju) dan frekuensi paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju). Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada jawaban responden yang menyetujui bahwa efektivitas pengendalian piutang melalui penyebaran kuesioner yang dilakukan memiliki pengaruh yang kuat terbukti dengan jawaban responden yang lebih mendominasi menjawab setuju.

2. Uji Persyaratan Analisis

a. Hasil Validitas Instrument

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidak suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. sehingga r tabel sebesar 0,329. Untuk hasil lengkap dari uji validitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.13
Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_1)

Pernyataan	<i>Corrected Item-Total</i>	R Tabel	Keterangan
$X_{1.1}$	0.469	0.329	Valid

X _{1.2}	0.480	0.329	Valid
X _{1.3}	0.566	0.329	Valid
X _{1.4}	0.441	0.329	Valid
X _{1.5}	0.442	0.329	Valid
X _{1.6}	0.465	0.329	Valid
X _{1.7}	0.485	0.329	Valid
X _{1.8}	0.431	0.329	Valid
X _{1.9}	0.524	0.329	Valid
X _{1.10}	0.426	0.329	Valid
X _{1.11}	0.453	0.329	Valid
X _{1.12}	0.465	0.329	Valid

Berdasarkan tabel 4.13 di atas dapat diketahui bahwa *corrected item-total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan kepada responden lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,329 yang berarti semua butir pernyataan dinyatakan valid.

Tabel 4.14
Uji Validitas Pengendalian Internal (X₂)

Pernyataan	<i>Corrected Item-Total</i>	R Tabel	Keterangan
X _{2.1}	0.456	0.329	Valid
X _{2.2}	0.486	0.329	Valid
X _{2.3}	0.552	0.329	Valid
X _{2.4}	0.513	0.329	Valid
X _{2.5}	0.451	0.329	Valid
X _{2.6}	0.455	0.329	Valid
X _{2.7}	0.477	0.329	Valid
X _{2.8}	0.576	0.329	Valid
X _{2.9}	0.449	0.329	Valid
X _{2.10}	0.442	0.329	Valid
X _{2.11}	0.442	0.329	Valid
X _{2.12}	0.468	0.329	Valid
X _{2.13}	0.461	0.329	Valid

X _{2.14}	0.526	0.329	Valid
X _{2.15}	0.469	0.329	Valid
X _{2.16}	0.519	0.329	Valid

Berdasarkan tabel 4.14 di atas dapat diketahui bahwa *corrected item-total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan kepada responden lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,329 yang berarti semua butir pernyataan dinyatakan valid.

Tabel 4.15
Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Pernyataan	<i>Corrected Item-Total</i>	R Tabel	Keterangan
Y.1	0.456	0.329	Valid
Y.2	0.486	0.329	Valid
Y.3	0.572	0.329	Valid
Y.4	0.464	0.329	Valid
Y.5	0.519	0.329	Valid
Y.6	0.537	0.329	Valid
Y.7	0.505	0.329	Valid
Y.8	0.478	0.329	Valid
Y.9	0.556	0.329	Valid
Y.10	0.486	0.329	Valid
Y.11	0.476	0.329	Valid
Y.12	0.516	0.329	Valid

Berdasarkan tabel 4.15 di atas dapat diketahui bahwa *corrected item-total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan kepada responden lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,329 yang berarti semua butir pernyataan dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas Data Penelitian

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengukur reliabilitas digunakan uji statistik *cronbach*

alpha. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach alpha* > 0,60. Hasil lengkap uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut:

Tabel 4.16
Hasil Uji Realibilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i> > 0,60	Keterangan
X ₁	0.778	Reliabel
X ₂	0.880	Reliabel
Y	0.879	Reliabel

Berdasarkan tabel 4.16 diatas dapat diketahui bahwa nilai *cronbach alpha* dari seluruh variabel yang diujikan nilainya diatas 0,60, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu bagian dari uji analisis data, artinya sebelum melakukan analisis yang sesungguhnya, data penelitian tersebut harus diuji kenormalan distribusinya. Pengujian normalitas data dilakukan dengan memenuhi persyaratan model regresi bahwa data yang diperoleh memiliki sifat normal. Model data yang baik adalah berdistribusi normal atau mendekati normal.

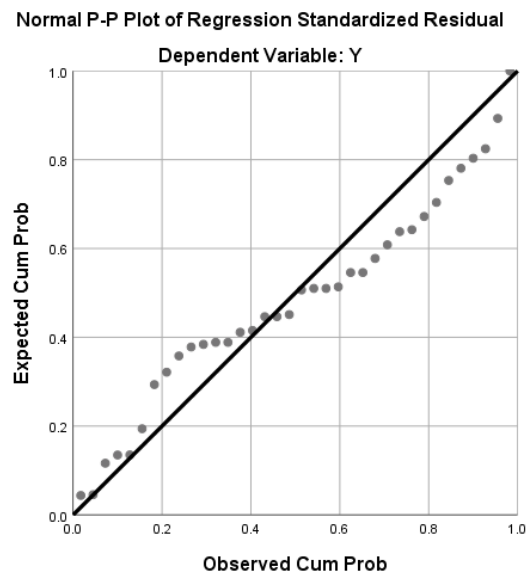
Normalitas dapat dilihat dari normal *p-plot* dan grafik histogram. Data dinyatakan berdistribusi normal apabila gambar terdistribusi dengan titik-titik data searah mengikuti garis diagonal. Data juga dapat dikatakan normal jika berbentuk kurva yang kemiringannya cenderung seimbang, baik kemiringan sisi kiri maupun kanan, dan bentuk kurva hampir menyerupai lonceng yang sempurna. Hasil pengujian terdapat pada tabel dan gambar berikut :

Tabel 4.17
Hasil pengujian One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.16546505
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.131
	Negative	-.132
Test Statistic		.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.117 ^c

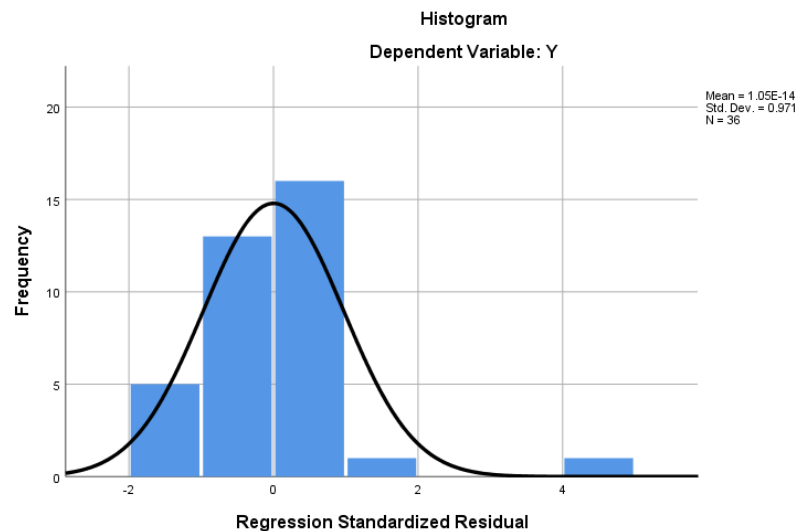
- a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.

Dari hasil pengujian pada tabel di atas terlihat besarnya nilai *Kolmogrov-Smirnov* bernilai 0,117 sehingga data yang diuji bernilai normal.



Gambar 4.4
Hasil pengujian Normal Probability-Plot

Berdasarkan grafik diatas menunjukkan bahwa semua data yang ada berdistribusi dengan normal, karena data menyebar membentuk dan mendekati garis lurus diagonal maka data tersebut memenuhi asumsi normal atau mengikuti garis normalitas.



Gambar 4.5
Histogram Display Normal Curve

Berdasarkan gambar histogram di atas, dapat dilihat bahwa kurva efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan memiliki kemiringan yang cenderung seimbang dari sisi kanan dan kiri, serta garisnya juga menyerupai lonceng.

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji korelasi antara variable bebas (independen) dalam regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variable bebas. Ada atau tidaknya multikoleniaritas dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF yang tinggi (karena $VIF = 1/tolerance$). Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolonearitas adalah nilai *tolerance* $\leq 0,10$ atau sama dengan nilai $VIF \geq 10$. Tingkat kolinearitas yang dapat ditolerir adalah nilai *tolerance* 0,10 atau sama dengan multikolinearitas 0,95. Setelah dilakukan dengan SPSS, dihasilkan nilai VIF dan tolerance sebagai berikut.

Tabel 4.18
Hasil Uji Multikolinearitas

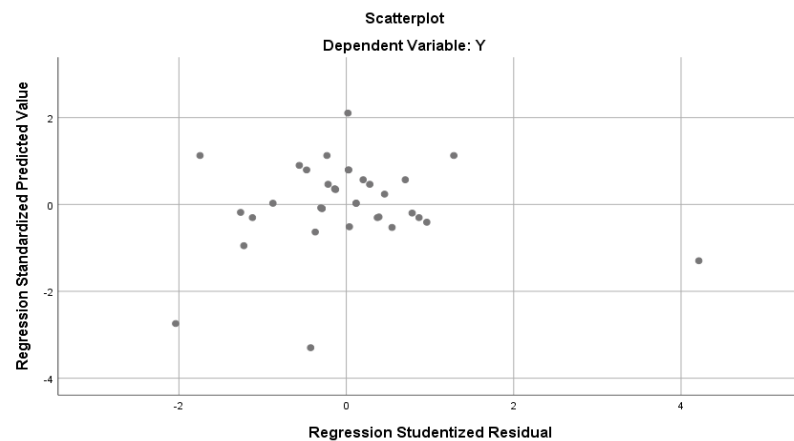
Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	.650	1.083			
	X1	.162	.220	.101	1.000	1.000
	X2	.681	.155	.604	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan data pada tabel diatas dapat diketahui bahwa syarat untuk lolos dalam uji multikolinearitas sudah terpenuhi oleh seluruh variabel independen yang ada, yaitu nilai *tolerance* yang lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tidak lebih dari 10. Pada tabel diatas, nilai *tolerance* variabel bebas sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal nilainya sama besar yaitu 1,000. Sedangkan nilai variabel bebas sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal nilainya sama yaitu sebesar 1,000. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini tidak berkorelasi antara variabel independen satu dengan variabel independen yang lainnya.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Pengujian ini menggunakan grafik Scatterplot atau niali prediksi variabel terikat. Dengan menggunakan Scatterplot, suatu heterokedastisitas diketahui dengan melihat sebaran plot data. Ketika pada grafik terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola teratur (bergelombang, menebar, kemudian menyempit), maka terjadi heterokedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar diatas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedasitas dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 4.6
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar diatas memperlihatkan titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola yang jelas atau teratur, serta tersebar baik atas maupun 0 pada Y. Dengan demikian tidak terjadi masalah heteroskedasitas pada model regresi. Hasil korelasi uji heteroskedastisitas juga dapat dilihat pada tabel 4.19

Tabel 4.19
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Correlations			X1	X2	Unstandardized Residual
Spearman's rho	X1	Correlation Coefficient	1.000	.242	-.032
		Sig. (2-tailed)	.	.155	.855
		N	36	36	36
	X2	Correlation Coefficient	.242	1.000	-.015
		Sig. (2-tailed)	.155	.	.931
		N	36	36	36
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-.032	-.015	1.000
		Sig. (2-tailed)	.855	.931	.
		N	36	36	36

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa semua variabel indenpenden mempunyai signifikansi korelasi lebih dari 0,05 dengan *understandardized residual*, yaitu system informasi akuntansi penjualan 0,855 dan pengendalian internal memiliki signifikansi sebesar 0,931. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi ini tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

4. Uji Analisis Regresi Berganda

Model analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan adalah analisis regresi berganda dengan bantuan *software SPSS (Statistical Package For Social Science)*. Analisis regresi linear berganda menunjukkan pengaruh hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi linier berganda dapat dilihat dari nilai koefesien B pada model berikut:

Tabel 4.20
Hasil Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.650	1.083		.600	.553
	X1	.162	.220	.101	.738	.466
	X2	.681	.155	.604	4.390	.000

a. Dependent Variable: Y

Dari perhitungan menggunakan SPSS maka didapat hasil sebagai berikut: $a = 0,650$

$$b = 0,162$$

$$b_2 = 0,681$$

Jadi persamaan regresi ganda liner untuk dua prediktor (harga dan kepuasan pelanggan) adalah:

$$Y = 0,650 + (0,162)X_1 + 0,681X_2$$

Model persamaan regresi berganda tersebut bermakna:

- a. Nilai konstanta sebesar 0,650 dengan parameter positif menunjukkan bahwa variable independen yang terdiri dari sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal, maka nilai dari efektivitas pengendalian piutang sebesar 65,0.
- b. Nilai koefisien X_1 atau sistem informasi akuntansi penjualan menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,162 menunjukkan bahwa jika sistem informasi akuntansi penjualan mengalami kenaikan sebesar satu satuan, maka akan mampu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,162 satuan dengan asumsi bahwa variable lain konstan atau tetap.
- c. Koefisien regresi X_2 atau efektivitas pengendalian piutang menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,681 menunjukkan bahwa jika efektivitas pengendalian piutang mengalami kenaikan sebesar satu satuan, maka akan mampu meningkatkan efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,681 satuan dengan asumsi bahwa variable lain konstan atau tetap.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji t (uji parsial) digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variable kualita pelayanan, harga, kelengkapan produk dan lokasi berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap kepuasan konsumen. Berikut penyajian hasil uji parsial yang diolah dari SPSS 25 :

Tabel 4.21
Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.650	1.083		.600	.553
	X1	.162	.220	.101	.738	.466
	X2	.681	.155	.604	4.390	.000

Kriteria pengujian yang digunakan adalah dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} berdasarkan signifikan 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan $df (n-k-1) = 36-2-1 = 33$ (adalah jumlah data dan adalah variabel independen), sehingga t_{tabel} yang diperoleh dari tabel statistic adalah sebesar 1,692. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 ditolak sedangkan apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 diterima.

Selanjutnya, berdasarkan hasil t_{hitung} pada tabel di atas, maka dapat dijelaskan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut :

- 1) Variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) memiliki nilai t_{hitung} yang lebih kecil dari nilai t_{tabel} ($0,738 < 1,692$) dan taraf signifikan yang lebih besar dari 0,05 ($0,466 > 0,05$), maka H_{01} diterima dan H_{a1} ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
- 2) Variabel pengendalian internal (X_2) memiliki nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($4,390 > 1,692$) dan taraf signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), maka H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pengendalian internal berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang.
- 3) Berdasarkan hasil pengujian yang dapat dilihat pada tabel 4.16 menyatakan bahwa variabel yang paling berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah variabel pengendalian internal, karena memiliki nilai beta 0,604 dan memiliki nilai sig sebesar 0,000. Hal ini berarti nilai-nilai dari indikator pengendalian internal memiliki pengaruh yang besar terhadap efektivitas pengendalian piutang.

b. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji simultan (F) digunakan untuk menguji secara bersama-sama signifikan pengaruh variabel kualitas pelayanan, harga, kelengkapan produk, dan lokasi terhadap nilai kepuasan konsumen. Pengujian ini menggunakan alat uji statistic metode Fisher (uji F) pada tingkat kepercayaan signifikan 0,05. Kriteria pengujian adalah dengan membenadingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} yang dapat diketahui dengan mengitung df_1 (jumlah total variabel-1) = $2-1 = 1$, dan df_2 ($n-k-1$) = $(36-2-1) = 33$ (n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen), sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak, dan apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima. Berdasarkan pengujian dengan SPSS versi 25 diperoleh output ANOVA pada tabel berikut ini:

Tabel 4.22
Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.578	2	.289	9.953	.000 ^b
	Residual	.958	33	.029		
	Total	1.536	35			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Berdasarkan hasil uji F pada tabel di atas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 9.953 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$), sedangkan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$) adalah sebesar 3,28. Hal ini berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($9,953 > 3,28$). Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang atau dengan kata lain hipotesis (H_a) diterima.

c. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merujuk kepada kemampuan dari variabel independen (X) dalam menerangkan variabel dependen (Y). Nilai R koefisien

determinasi berkisar di antara nol sampai dengan satu. Uji koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.23
Hasil Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.613 ^a	.376	.338	.17041	2.085

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,376 atau 37,6%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari sistem informasi akuntansi penjualan mampu menjelaskan variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang sebesar 37,6%, sedangkan sisanya sebesar 62,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai t_{hitung} yang lebih kecil dari nilai t_{tabel} ($0,738 < 1,692$) dan taraf signifikan yang lebih besar dari 0,05 ($0,466 > 0,05$) maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Sehingga hipotesis pertama (H_{01}) tidak dapat dibuktikan atau dengan kata lain H_{01} ditolak. Ditolaknya hipotesis (H_{01}) dalam penelitian ini mengidentifikasikan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh sangat lemah terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan.

Hal ini menunjukkan bahwasanya adanya indikator-indikator sistem informasi akuntansi penjualan yang tidak dipenuhi atau diterapkan oleh perusahaan

dengan baik. Selain itu bukan hanya melihat dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan saja tetapi masih ada faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi Efektivitas Pengendalian Piutang pada perusahaan tersebut.

Dari hasil penelitian ini pula mendukung hasil penelitian dari Mailani yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang”, hasil penelitiannya menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang.

2. Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai t hitung variable Pengendalian Internal sebesar $(4,390 > 1,692)$ dan nilai signifikan $(0,000 < 0,05)$ maka H_{02} diterima dan H_{a2} ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Pengendalian Internal secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Sehingga hipotesis kedua (H_{02}) dapat dibuktikan atau dengan kata lain H_{02} diterima. Diterimanya hipotesis ini mengidentifikasikan bahwa Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Hal ini menunjukkan dalam perusahaan pengendalian intern yang memiliki unsur-unsur antara lain lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian akan berperan penting dalam mengatur, menjalankan, dan mengarahkan efektivitas bagi organisasi, seperti contohnya pengendalian piutang itu sendiri.

Dari hasil penelitian ini pula mendukung hasil penelitian dari Nugroho Fitriantoro yang berjudul “Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk” yang menyimpulkan bahwa Pengendalian Internal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik F_{hitung} sebesar 9,953 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$), sedangkan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 5% ($\alpha = 0,05$) adalah sebesar 3,28. Hal ini berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($9,953 > 3,28$). Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang simultan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Hasil uji determinan R^2 pada penelitian ini diperoleh nilai determinan R^2 menunjukkan nilai Adjusted R^2 sebesar 0,376, artinya persentase sumbangan pengaruh variable sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah sebesar 37,6%, sedangkan sisanya 62,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bahwa sistem informasi akuntansi penjualan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan dengan $t_{hitung} (0,738 < 1,692) t_{tabel}$ dan mempunyai angka signifikan $(0,466 > 0,05)$.
2. Bahwa pengendalian internal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan dengan $t_{hitung} (4,390 > 1,692) t_{tabel}$ dan mempunyai angka signifikan $(0,000 > 0,05)$.
3. Berdasarkan hasil uji F bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal berpengaruh signifikan secara simultan atau bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan dengan menunjukkan $F_{hitung} > F_{tabel} (9,953 > 3,28)$ dan nilai signifikan $< 0,05 (0,000 < 0,05)$. Adapun pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan dengan nilai *R-Square* sebesar 0,376 atau 37,6%. Hal ini berarti kontribusi harga dan kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan sebesar 37,6%, sisanya 62,4% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti seperti prosedur penjualan, pengendalian umum, sumber daya manusia perusahaan maupun tingkat keuntungan atau laba, dll.

B. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, disimpulkan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap fektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan. Hal ini menunjukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal mempunyai peranan penting terhadap efektivitas pengendalian piutang. Maka dalam hal ini penulis dapat meyarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

- a. Untuk PT. Perkebunan Nusantara III Medan agar perlu adanya peningkatan pemahaman tentang sistem informasi akuntansi oleh karyawan, mengadakan program-program pendidikan dan pelatihan untuk para karyawan yang sesuai dengan bidangnya sehingga kemampuan dan keterampilan karyawan tetap terpelihara dan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan.
- b. Perlu adanya evaluasi atas kebijakan manajemen dalam mengotorisasi pemberian kredit kepada pelanggan dan kebijakan jadwal dalam penagihan piutang dan pemberian sanksi tegas kepada pelanggan yang menunggak melebihi batas jatuh tempo agar tidak terjadi piutang yang bertumpuk.

2. Bagi Penelitian

Mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam penelitian ini, maka diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk menambahkan variabel lain atau faktor-faktor lain dan memperluas lingkup penelitian agar hasil dan kesimpulan yang diperoleh dapat lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, *Tafsir Ibnu Katsir, Jilid I*, Bogor: Pustaka Imam Syafi'I, 2004
- Abdjul, Fidyawati. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo*. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo, 2012)
- Al Quran Al-Karim dan Terjemahnya. Bandung: CV. Penerbit Diponegoro: 2015
- Ariawan. *Sistem Informasi Manajemen*. Gorontalo: Fekon UNISAN, 2010
- Bahri, Syaiful. *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2016
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: Andi Publisher, 2012
- Gondodiyoto, Sanyoto, *Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009
- Haryono. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Bagian Penerbit YKPN, 2011
- Indrayati. *Sistem Informasi Akuntansi*. Malang : Aditya Media Publishing, 2016
- Ismail, Moch Nurdin dan Dudi Pratomo. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO)*, (Jurnal, Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Telkom, 2012)
- Itsna Muflikhah, *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Makassar, 2018)
- Kasmir. *Analisa Laporan Keuangan*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2015

- Nanda Rizky, *Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, 2014)
- Nugroho Fitriantoro, *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, 2018)
- Mailani. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Studi Kasus PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang)*, (Laporan Akhir, Fakultas Ekonomi Politeknik Negeri Sriwijaya, 2014)
- Mardi. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011
- Maretha, Elizabeth Lucky. *Akuntansi Dasar 1*. Jakarta: PT Grasindo, 2007
- Marom, Chairul. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta : PT. Prenhallindo, 2002
- Muasarah, Latifatul, *Aspek-Aspek Efektivitas*, Yogyakarta: LiteraturBuku, 2010
- Mujilan ,Agustinus. *Sistem Ekonommi Akuntansi*. Madiun: WIMA Pers, 2012
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, 2015
- Musthafa. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : CV. Andi OFFSET, 2017
- Ranatarisza, Mirza Maulinahardi. *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*. Malang: Tim UB PRESS, 2013
- Raymond McLeod Jr, George P. Schell, *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2008

- Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE, 2001
- Siregar, Saparuddi dan Nurlaila dkk. *Akuntansi Syariah*. Medan: Madenatera, 2016
- Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, Bandung: Mandar Maju, 2009
- Siagian, Sondang P. *Efektivitas Kinerja Yang Baik Bagi Perusahaan*. Bandung: Sinar Offset, 2000
- Siregar, Syofian. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013
- Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Susanto, Azhar. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya, 2013
- Surjaweni, Wiratna, *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015
- Swasta, Basu. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty, 2000
- Tariga, Azhari Akmal. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Medan: Febi Press-UINSU, 2016
- TMbooks. *Sistem Informasi Akuntansi-Konsep dan Penerapan*. Yogyakarta : CV Andi Offset, 2015
- Sandi Ma'aruf, "Pengertian dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Lengkap", [Http://https://www.akuntansilengkap.com](http://https://www.akuntansilengkap.com). Diunduh Pada Tanggal 11 Agustus 2019

LAMPIRAN 1 : Lembar Kuisioner**SURAT PERMOHONAN PENGISIAN KUESIONER**

Kepada Yth

Bapak/Ibu/Saudara/i

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN

Di tempat.

Dengan Hormat,

Sehubungan untuk memenuhi kelengkapan penyusunan skripsi, saya bermaksud mengadakan penelitian pada perusahaan ini dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan. Sebagai salah satu syarat untuk mengikuti ujian sarjana pada Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Maka dari itu, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sudara/I untuk sedikit meluangkan waktu dalam mengisi kuesioner yang telah dilampirkan sesuai dengan petunjuk pengisiannya. Penelitian ini semata-mata bersifat ilmiah, dan hanya dipergunakan untuk keperluan penyusunan skripsi.

Seluruh informasi yang diperoleh dari kuesioner ini hanya akan saya gunakan untuk keperluan penelitian saja dan saya akan menjaga kerahasiaannya sesuai dengan etika penelitian. Saya harap Bapak/Ibu dapat mengembalikan kuesioner ini.

Atas kesedian Bapak/Ibu yang telah meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Medan, September 2019

Dea Sarah Sati Hana'an

KUESIONER

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN

PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS

PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III

(PERSERO) MEDAN

A. Identitas Responden

(Berikan tanda cawang/check-list (✓) pada kotak yang tersedia)

Nama : _____

Umur : ☐ < 30 tahun ☐ 30 – 40 tahun ☐ > 40 tahun

Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

Pendidikan Terakhir : ☐ D3 ☐ S1 ☐ S2 ☐ S3

Masa Kerja : ☐ < 2 tahun ☐ 2-5 tahun ☐ > 5 tahun

B. Petunjuk pengisian kuesioner:

1. Sebelum menjawab setiap pertanyaan/ pernyataan, mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik dan benar.
2. Isilah kuesioner sesuai dengan kondisi perusahaan tempat Bapak/ Ibu bekerja.
3. Pilihlah jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan member tanda checklist (✓) pada kolom yang tersedia.

Keterangan : SS = Sangat Setuju

S = Setuju

RR = Ragu-Ragu

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Kuesioner I Untuk Variabel Bebas (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
I. Sumber Daya Manusia dan Alat						
1	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi.					
2	Penerapan sistem informasi Akuntansi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional.					
3	Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan.					
4	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi.					
II. Data (Formulir atau catatan)						
5	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik.					
6	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah					

	menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia.					
7	Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai.					
8	Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi.					
III. Informasi						
9	Informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan.					
10	Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi.					
11	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung.					
12	Setiap transaksi perlu dicatat dengan selengkap-lengkapannya.					

Kuesioner II Untuk Variabel Bebas (Pengendalian Internal)

NO	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
IV. Lingkungan Pengendalian						
13	Adanya kebijakan perusahaan atas penjualan.					
14	Adanya prosedur pelaksanaan penagihan piutang.					
15	Perusahaan telah menerapkan SOP untuk divisi keuangan yang menangani penagihan piutang usaha.					
16	Pegawai yang melakukan penagihan mengetahui dan memahami prosedur, kebijakan, tugas dan tanggung jawabnya.					
V. Penilaian Risiko						
17	Pembayaran dilakukan tepat waktu.					
18	Adanya kebijakan mengenai penghapusan piutang tak tertagih.					
VI. Aktivitas Pengendalian						
19	Setiap bulan diadakannya pencocokan saldo perkiraan pengendali dengan kartu					

	piutang.					
20	Dilakukan pengamanan fisik yang cukup terhadap kartu piutang.					
21	Bukti penagihan piutang yang telah dihapus diamankan untuk mencegah penyalahgunaan.					
22	Pada penagihan dibuatkan bukti kuitansi yang memiliki nomor urut tercetak setelah diperiksa terlebih dahulu ke pos masing-masing saldo piutang.					
VII. Informasi dan Komunikasi						
23	Adanya komunikasi dari bagian penjualan kredit ke bagian penagihan mengenai pelanggan yang melakukan penjualan kredit.					
24	Laporan mengenai hasil penagihan disajikan secara periodik.					
25	Bagian penagihan melakukan konfirmasi penagihan kepada pelanggan yang telah jatuh tempo.					

VIII. Pengawasan dan Pemantauan						
26	Adanya evaluasi terhadap pelaksanaan penagihan oleh pihak yang berwenang secara periodik.					
27	Adanya kelemahan yang ditemukan auditor atas pengendalian intern penagihan piutang.					
28	Adanya analisa umur piutang yang mendeteksi piutang yang segera jatuh tempo.					

Kuesioner III Untuk Variabel Tidak Bebas (Efektivitas Pengendalian Piutang)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
IX. Menyediakan Data yang Dapat Dipercaya						
29	Setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen.					
30	Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar.					
31	Laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan.					

X. Meningkatkan Efesiensi dan Efektivitas Perusahaan						
32	Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.					
33	Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat.					
34	Untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit.					
XI. Menindungi Harta dan Catatan Perusahaan						
35	Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang.					
36	Adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang.					
37	Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang yang memiliki otoritasi pada piutang.					

XII. Meningkatkan Dipatuhinya Kebijakan Manajemen						
38	Perlu langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih.					
39	Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.					
40	Terdapat control yang baik oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan.					

Res	Nomor Item Sistem Informasi Akuntansi Penjualan												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	49
2	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	5	45
3	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	51
4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	50
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
6	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	46
7	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	48
8	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	46
9	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	52
10	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	49
11	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	50
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	48
13	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	48
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	47
15	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	49
16	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	49
17	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	48
18	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	47
19	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	48
20	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	50
21	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	48
22	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	50
23	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	48
24	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	48
25	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	49
26	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	49
27	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	49
28	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	48
29	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	49
30	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	50
31	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	50
32	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	51
33	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	48
34	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	49
35	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	49
36	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	50

Res	Nomor Item Pengendalian Internal																Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	3	4	63
2	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	65
3	5	4	3	4	4	4	4	4	5	3	5	4	4	4	2	4	54
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	3	56
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	63
6	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	65
7	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	3	3	61
8	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	64
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	70
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	68
11	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	64
12	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	3	4	65
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	63
14	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	65
15	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	67
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	68
17	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	66
18	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	64
19	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	3	4	65
20	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	64
21	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	66
22	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	4	65
23	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	4	65
24	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	64
25	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	66
26	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	64
27	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	67
28	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	64
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	3	4	67
30	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	67
31	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	66
32	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	65
33	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	64
34	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	68
35	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	3	4	66
36	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	2	4	66

Res	Nomor Item Efektivitas Pengendalian Piutang												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	49
2	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	49
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	45
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	46
7	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	55
8	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	48
9	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	52
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	53
11	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	48
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
14	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	48
15	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	50
16	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	50
17	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	49
18	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	50
19	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	49
20	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	48
21	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	49
22	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	50
23	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	49
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	46
25	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	49
26	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	50
27	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	50
28	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	50
29	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	49
30	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	49
31	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	50
32	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	49
33	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	49
34	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	47
35	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	50
36	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	51

X1.5	Pearson Correlation	.000	.103	.275	.302	1	.051	-	.120	.283	.226	.348	.297	.442**
	Sig. (2-tailed)	1.000	.548	.104	.073		.768	.945	.487	.094	.185	.038	.079	.007
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.6	Pearson Correlation	.000	.285	.280	.135	.051	1	.360	.533	.192	.161	.117	.148	.465**
	Sig. (2-tailed)	1.000	.092	.098	.433	.768		.031	.001	.262	.348	.495	.389	.004
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.7	Pearson Correlation	.199	.465**	.212	.267	-	.360	1	.273	.215	-	.238	.241	.485**
	Sig. (2-tailed)	.246	.004	.214	.116	.945	.031		.107	.208	.664	.162	.156	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.8	Pearson Correlation	.063	.334*	.205	.040	.120	.533**	.273	1	.286	.189	.197	.174	.431**
	Sig. (2-tailed)	.717	.046	.229	.819	.487	.001	.107		.091	.270	.250	.311	.009
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.9	Pearson Correlation	.164	.364*	.255	.375*	.283	.192	.215	.286	1	.124	.216	.369*	.524**
	Sig. (2-tailed)	.340	.029	.133	.024	.094	.262	.208	.091		.472	.207	.027	.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X1.10	Pearson Correlation	.047	.164	.109	.075	.226	.161	-	.189	.124	1	.104	.075	.426**
	Sig. (2-tailed)	.784	.340	.528	.665	.185	.348	.664	.270	.472		.546	.664	.010

X2.2	Pears on Correl ation	.369 [*]	1	.372 [*]	.373 [*]	.402 [*]	.520 ^{**}	.518 ^{**}	.532 ^{**}	.434 ^{**}	.245	.445 ^{**}	.323	.364 [*]	.447 ^{**}	.354 [*]	.073	.486 [*]
	Sig. (2-tailed)	.027		.026	.025	.015	.001	.001	.001	.008	.149	.007	.054	.029	.006	.034	.674	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.3	Pears on Correl ation	.027	.372 [*]	1	.387 [*]	.354 [*]	.252	.319	.267	.073	.267	.153	- .042	.231	.147	.156	.037	.552 [*]
	Sig. (2-tailed)	.878	.026		.020	.034	.138	.058	.115	.673	.115	.373	.807	.175	.392	.362	.832	.000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.4	Pears on Correl ation	.284	.373 [*]	.387 [*]	1	.516 ^{**}	.302	.540 ^{**}	.682 ^{**}	.313	.256	.506 ^{**}	.256	.218	.265	.130	.146	.513 [*]
	Sig. (2-tailed)	.094	.025	.020		.001	.074	.001	.000	.063	.132	.002	.131	.201	.118	.451	.396	.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.5	Pears on Correl ation	.413 [*]	.402 [*]	.354 [*]	.516 ^{**}	1	.267	.226	.331 [*]	.309	.283	.294	.194	.164	- .030	.276	- .052	.451 [*]
	Sig. (2-tailed)	.012	.015	.034	.001		.115	.185	.049	.067	.094	.082	.256	.340	.863	.103	.765	.006
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.6	Pears on Correl ation	.211	.520 ^{**}	.252	.302	.267	1	.507 ^{**}	.589 ^{**}	.449 ^{**}	.000	.405 [*]	.224	.278	.389 [*]	.331 [*]	- .097	.455 [*]

X2.1 1	Pears on Correl ation	.65 3**	.44 5**	.15 3	.50 6**	.29 4	.40 5*	.77 2**	.69 5**	.63 4**	.00 0	1	.37 5*	.33 1*	.36 4*	.07 7	.33 0*	.442* *
	Sig. (2- tailed)	.00 0	.00 7	.37 3	.00 2	.08 2	.01 4	.00 0	.00 0	.00 0	1.0 00		.02 4	.04 8	.02 9	.65 7	.04 9	.007
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.1 2	Pears on Correl ation	.40 8*	.32 3	- .04 2	.25 6	.19 4	.22 4	.37 8*	.55 3**	.51 6**	.23 7	.37 5*	1	.27 4	.51 0**	.29 6	.30 3	.468* *
	Sig. (2- tailed)	.01 3	.05 4	.80 7	.13 1	.25 6	.19 0	.02 3	.00 0	.00 1	.16 4	.02 4		.10 6	.00 1	.08 0	.07 3	.004
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.1 3	Pears on Correl ation	.23 8	.36 4*	.23 1	.21 8	.16 4	.27 8	.44 2**	.39 3*	.22 5	.23 6	.33 1*	.27 4	1	.56 0**	.06 4	.10 2	.461* *
	Sig. (2- tailed)	.16 2	.02 9	.17 5	.20 1	.34 0	.10 0	.00 7	.01 8	.18 7	.16 6	.04 8	.10 6		.00 0	.70 9	.55 3	.005
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.1 4	Pears on Correl ation	.32 4	.44 7**	.14 7	.26 5	- .03 0	.38 9*	.46 1**	.55 1**	.28 9	.23 6	.36 4*	.51 0**	.56 0**	1	.51 6**	.28 5	.526* *
	Sig. (2- tailed)	.05 4	.00 6	.39 2	.11 8	.86 3	.01 9	.00 5	.00 0	.08 7	.16 6	.02 9	.00 1	.00 0		.00 1	.09 2	.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
X2.1 5	Pears on Correl ation	.26 7	.35 4*	.15 6	.13 0	.27 6	.33 1*	.11 2	.32 2	.19 1	.17 6	.07 7	.29 6	.06 4	.51 6**	1	.17 6	.469* *

Y.2	Pearson Correlation	.444**	1	.599**	.478**	.378*	.593**	.516**	.610**	.645**	.319	.259	.217	.486**
	Sig. (2-tailed)	.007		.000	.003	.023	.000	.001	.000	.000	.058	.128	.204	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.3	Pearson Correlation	.368*	.599**	1	.396*	.559**	.832**	.592**	.298	.461**	.403*	.481**	.304	.572**
	Sig. (2-tailed)	.027	.000		.017	.000	.000	.000	.077	.005	.015	.003	.071	.000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.4	Pearson Correlation	.033	.478**	.396*	1	.181	.371*	.154	.104	.309	.289	.402*	.454**	.464**
	Sig. (2-tailed)	.848	.003	.017		.292	.026	.369	.546	.067	.087	.015	.005	.004
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.5	Pearson Correlation	.608**	.378*	.559**	.181	1	.438**	.228	.329*	.553**	.482**	.538**	.205	.519**
	Sig. (2-tailed)	.000	.023	.000	.292		.008	.182	.050	.000	.003	.001	.230	.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.6	Pearson Correlation	.277	.593**	.832**	.371*	.438**	1	.592**	.265	.383*	.529**	.499**	.366*	.537**
	Sig. (2-tailed)	.102	.000	.000	.026	.008		.000	.118	.021	.001	.002	.028	.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.7	Pearson Correlation	.215	.516**	.592**	.154	.228	.592**	1	.289	.333*	.329	.167	.420*	.505**
	Sig. (2-tailed)	.208	.001	.000	.369	.182	.000		.087	.047	.050	.330	.011	.002

	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.8	Pearson Correlation	.407*	.610**	.298	.104	.329*	.265	.289	1	.353*	.159	.216	-.013	.478**
	Sig. (2-tailed)	.014	.000	.077	.546	.050	.118	.087		.035	.356	.207	.938	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.9	Pearson Correlation	.645**	.645**	.461**	.309	.553**	.383*	.333*	.353*	1	.461**	.367*	.140	.556**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.005	.067	.000	.021	.047	.035		.005	.028	.415	.000
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.10	Pearson Correlation	.269	.319	.403*	.289	.482**	.529**	.329	.159	.461**	1	.705**	.193	.485**
	Sig. (2-tailed)	.113	.058	.015	.087	.003	.001	.050	.356	.005		.000	.258	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.11	Pearson Correlation	.308	.259	.481**	.402*	.538**	.499**	.167	.216	.367*	.705**	1	.182	.476**
	Sig. (2-tailed)	.067	.128	.003	.015	.001	.002	.330	.207	.028	.000		.287	.003
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Y.12	Pearson Correlation	.150	.217	.304	.454**	.205	.366*	.420*	-.013	.140	.193	.182	1	.516**
	Sig. (2-tailed)	.381	.204	.071	.005	.230	.028	.011	.938	.415	.258	.287		.001
	N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Total_Y	Pearson Correlation	.456**	.486**	.572**	.464**	.519**	.537**	.505**	.478**	.556**	.485**	.476**	.516**	1

Sig. (2-tailed)	.005	.003	.000	.004	.001	.001	.002	.003	.000	.003	.003	.001	
N	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.778	12

2. Pengendalian Internal

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.880	16

3. Efektivitas Pengendalian Piutang

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.879	12

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

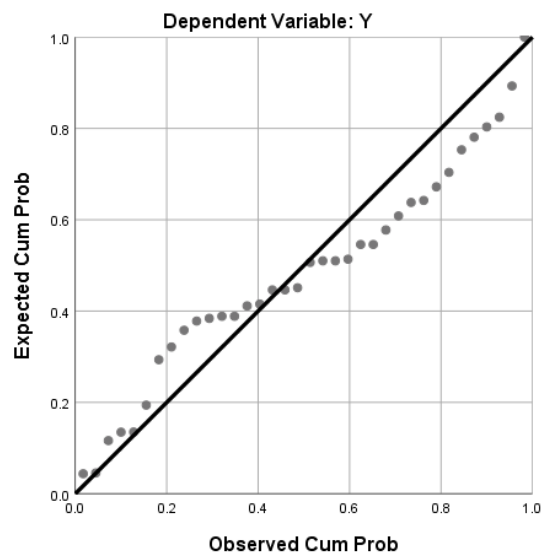
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.16546505
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.131
	Negative	-.132
Test Statistic		.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.117 ^c

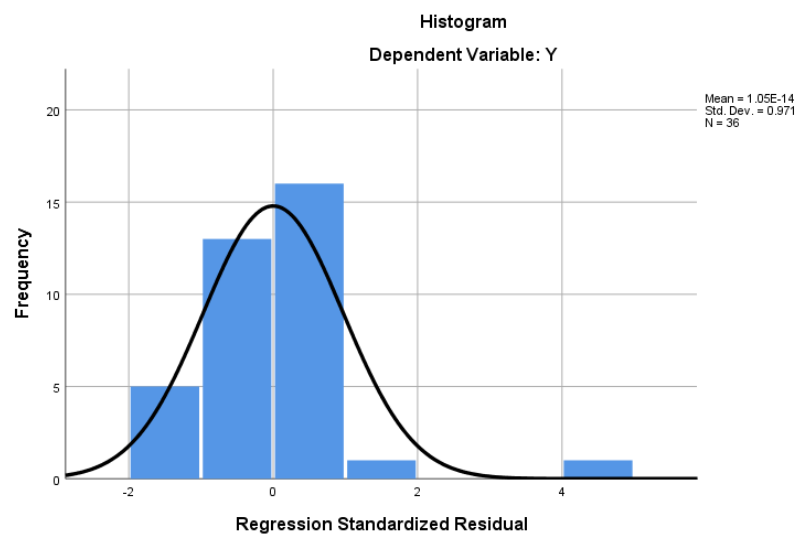
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



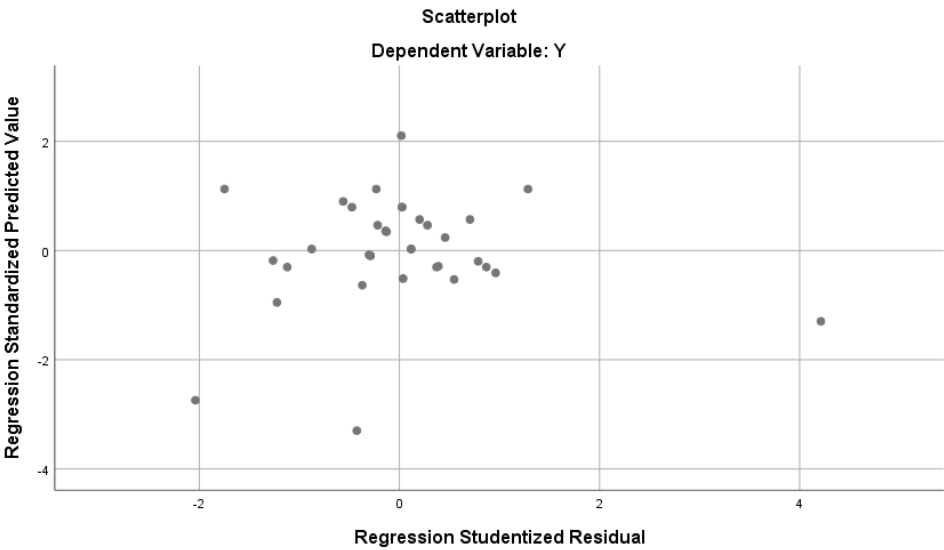


2. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	.650	1.083		.600	.553		
X1	.162	.220	.101	.738	.466	1.000	1.000
X2	.681	.155	.604	4.390	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

3. Uji Heterokedasitas



Correlations

			X1	X2	Unstandardized Residual
Spearman's rho	X1	Correlation Coefficient	1.000	.242	-.032
		Sig. (2-tailed)	.	.155	.855
		N	36	36	36
	X2	Correlation Coefficient	.242	1.000	-.015
		Sig. (2-tailed)	.155	.	.931
		N	36	36	36
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-.032	-.015	1.000
		Sig. (2-tailed)	.855	.931	.
		N	36	36	36

Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.650	1.083		.600	.553		
X1	.162	.220	.101	.738	.466	1.000	1.000
X2	.681	.155	.604	4.390	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (t)

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.650	1.083		.600	.553
X1	.162	.220	.101	.738	.466
X2	.681	.155	.604	4.390	.000

a. Dependent Variable: Y

2. Uji Simultan F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.578	2	.289	9.953	.000 ^b
	Residual	.958	33	.029		
	Total	1.536	35			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

3. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.613 ^a	.376	.338	.17041	2.085

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Dea Sarah Sati Hana'an
2. Nim : 52.15.4.105
3. Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 30 Desember 1997
4. Pekerjaan : Mahasiswi
5. Alamat : Jl. Gaharu Gg. Amat Lama No.7 Medan, Sumatera Utara

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SD Medan Putri Berijazah tahun 2008
2. Tamatan SMP Negeri 37 Medan Berijazah tahun 2011
3. Tamatan SMA Negeri 1 Medan Berijazah tahun 2014
4. Tamatan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Berijazah tahun 2019

III. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Drs. Parianto, M.Pd
2. Nama Ibu : Elva Diana, S.E
3. Pekerjaan Ayah. : Dosen
4. Pekerjaan Ibu : Ibu rumah Tangga
5. Alamat : Jl. Gaharu Gg. Amat Lama No.7 Medan, Sumatera Utara

IV. RIWAYAT ORGANISASI

1. Anggota Sanggar Seni SMA Negeri 1 Medan (2011-2014)